

CORSINO VELA

Capitalismo terminal

Anotaciones a la sociedad implosiva

traficantes de sueños
mapas



Desde sus inicios **Traficantes de Sueños** ha apostado por licencias de publicación que permiten compartir, como las Creative Commons, por eso sus libros se pueden copiar, distribuir, comunicar públicamente y descargar desde su web. Entendemos que el conocimiento y las expresiones artísticas se producen a partir de elementos previos y contemporáneos, gracias a las redes difusas en las que participamos. Están hechas de retazos, de mezclas, de experiencias colectivas; cada persona las recompone de una forma original, pero no se puede atribuir su propiedad total y excluir a otros de su uso o replicación.

Sin embargo, «cultura libre» no es sinónimo de «cultura gratis». Producir un libro conlleva costes de derechos de autor, traducción, edición, corrección, maquetación, diseño e impresión. Tú puedes colaborar haciendo una donación al proyecto editorial; con ello estarás contribuyendo a la liberación de contenidos.

Puedes hacer una donación

(si estás fuera de España a través de PayPal),

suscribirte a la editorial

o escribirnos un mail

traficantes de sueños

Traficantes de Sueños no es una casa editorial, ni siquiera una editorial independiente que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Es, por el contrario, un proyecto, en el sentido estricto de «apuesta», que se dirige a cartografiar las líneas constituyentes de otras formas de vida. La construcción teórica y práctica de la caja de herramientas que, con palabras propias, puede componer el ciclo de luchas de las próximas décadas.

Sin complacencias con la arcaica sacralidad del libro, sin concesiones con el narcisismo literario, sin lealtad alguna a los usurpadores del saber, TdS adopta sin ambages la libertad de acceso al conocimiento. Queda, por tanto, permitida y abierta la reproducción total o parcial de los textos publicados, en cualquier formato imaginable, salvo por explícita voluntad del autor o de la autora y sólo en el caso de las ediciones con ánimo de lucro.

Omnia sunt communia!

mapas 48

Mapas. Cartas para orientarse en la geografía variable de la nueva composición del trabajo, de la movilidad entre fronteras, de las transformaciones urbanas. Mutaciones veloces que exigen la introducción de líneas de fuerza a través de las discusiones de mayor potencia en el horizonte global.

Mapas recoge y traduce algunos ensayos, que con lucidez y una gran fuerza expresiva han sabido reconocer las posibilidades políticas contenidas en el relieve sinuoso y controvertido de los nuevos planos de la existencia.

Primera edición: febrero de 2018
Título:
Capitalismo terminal. Anotaciones a la sociedad implosiva
Autor:
Corsino Vela
Edición:
Eduardo Romero García
Maquetación y diseño de cubierta:
Traficantes de Sueños [taller@traficantes.net]
Edición:
Traficantes de Sueños
C/ Duque de Alba 13. C.P. 28012. Madrid.
Tlf: 915320928. [e-mail:editorial@traficantes.net]

ISBN: 978-84-948068-1-0
Depósito Legal: M-4266-2018

Capitalismo terminal

Anotaciones a la sociedad implosiva

Corsino Vela

Edición
Eduardo Romero García

traficantes de sueños
mapas

Índice

Presentación

Una precisión

Como ocurre con todo vocablo, el término crisis, a fuerza de repetirse de forma desmesurada y a propósito de cualquier contexto, acaba por convertirse en mera cacofonía, en un ruido carente de significación. En el caso concreto de la crisis capitalista, este término se ha instalado en el lenguaje de la vida cotidiana como una coletilla útil para todo. Su significado ha acabado por disiparse en la pura repetición.

La economía política, en tanto forma ideológica del capital, concebía el desarrollo histórico del sistema social capitalista como la sucesión de periodos de expansión y estancamiento. Cada crisis era la condición del relanzamiento de un nuevo ciclo expansivo. Este relato sustentaba el optimismo histórico de la ideología burguesa progresista. El capitalismo no era eterno, pero su final estaba —tal y como pensaba Schumpeter— a mil años de distancia. Tal formulación se forjó en un periodo histórico definido por la supuesta expansión ilimitada de la acumulación de capital, una fase de la historia humana en la que sus límites no eran perceptibles con la apremiante evidencia de nuestros días.

Frente a esa concepción progresista, sesgada y deliberadamente ciega a los requerimientos de la superación de las crisis cíclicas (guerras, devastación territorial, sobreexplotación, miseria), existe una tradición que cabe calificar de crítica. Crítica precisamente porque considera la crisis como algo inherente al sistema capitalista y a su naturaleza histórica. Por eso, desde esa tradición se considera que cada fase expansiva, que supera una situación de crisis de acumulación de capital, conduce a una nueva situación de crisis de mayor dimensión.

Las páginas que siguen son un intento de pergeñar, desde nuestro aquí y ahora, la inflexión histórica que supone la crisis iniciada en el año 2007. Esta se analiza como una nueva fase en la evolución del capital, una fase que apunta a sus límites históricos. Cada vez es menos plausible una recuperación de la acumulación de capital que abra paso a una era al estilo de la experimentada con el final de la II Guerra Mundial.

La posibilidad de un relanzamiento general de la economía choca con las limitaciones objetivas, históricas, concretas, resultantes del desarrollo de la propia naturaleza y estructura del capital como relación social productora de mercancías; limitaciones que se hacen patentes sobre todas las expresiones de la vida social, económica, cultural, etc., y también sobre la biosfera. En este libro se pretenden indicar algunas de esas limitaciones —que ilustran el carácter terminal del sistema capitalista en la fase histórica en que nos encontramos— a través de las transformaciones prácticas, técnicas, organizativas y operativas en el proceso de producción, circulación y realización del capital de las últimas décadas; y esto tanto en el plano de las tendencias generales (macroeconómicas) como en el plano empresarial (microeconómico).

Es por eso que este texto puede considerarse como un conjunto de notas suplementarias a *La sociedad implosiva* (Muturreko, 2015). Aquí se desarrollan algunas de las tesis allí enunciadas. Se trata de una aproximación problemática —y, por tanto, necesariamente discutible—, realizada a partir de las condiciones materiales de la reproducción social y, por ello mismo, de algo que atañe a

cómo vivimos: a nuestra supervivencia, a nuestras contradicciones, a nuestros conflictos. Porque es ahí donde se materializan las abstracciones de la economía política (déficit, inflación, precio, tipos de interés, etc.) y donde estas se hacen realidad como relación social que determina nuestra vida cotidiana de seres humanos proletarizados.

* * *

Organización argumental

La idea que subyace en este libro no es otra que la de reconocer en la crisis la verificación práctica de la ley de la caída tendencial de la tasa de beneficio.[1] También se trata de describir cómo los recursos y mecanismos puestos en práctica para reconducir al alza la acumulación de capital (y el beneficio) se agotaron al comienzo del siglo XXI.

Ahora bien, puesto que el capital no es un mero fenómeno económico, sino una relación social, la segunda parte aborda cómo el colapso estructural de la economía capitalista se proyecta sobre el proceso de reproducción social y de su forma política actual, la democracia de consumidores. Para ello, se echa mano de referencias ilustrativas extraídas de la realidad cotidiana. La ordenación de los capítulos responde a la intención de hacer comprensible la crisis como colapso estructural de la relación social que es el capital, fundada en el trabajo asalariado y la producción de mercancías. En este sentido, la crisis de la que

---

[1] En virtud de su naturaleza intrínsecamente contradictoria, el desarrollo de la acumulación de capital choca con la tendencia a la baja de los beneficios. La ley de la caída tendencial de la cuota de beneficio remite a la tendencia a aumentar el capital fijo (maquinaria) sobre el trabajo vivo (humano), única fuente de valor, como medio de obtener el máximo plusvalor. Esto conlleva el aumento de la composición orgánica de capital, al tiempo que una disminución de la proporción de valor (de plusvalía) en cada unidad producida. Véase Marx, *El Capital. Libro III, Vol.6*, Siglo XXI, 1976, p. 269.

hablamos no se limita a la fenomenología financiera o meramente económica de la interrupción de la acumulación de capital, sino que es un resultado histórico inherente al propio desarrollo capitalista. Es decir, la manifestación financiera de la crisis es solo el síntoma de los límites históricos alcanzados en el presente por el capital.

El capital no es una abstracción, sino una realidad práctica desarrollada sobre la doble dimensión de la esfera productiva y la esfera de la realización de las mercancías —mediante su venta en el mercado—. Aquí se esbozan algunos de los cambios fundamentales llevados a cabo en ambas esferas durante las tres décadas finales del siglo XX y el comienzo del sigo XXI. Desentrañaremos los cambios propiciados por la reestructuración —la respuesta a la crisis de acumulación de capital puesta en evidencia a mediados de los años 1970—, tanto en la esfera productiva (deslocalización, subcontratación, automatización, etc.), como en la esfera de la realización (transporte, logística, servicios de venta). Estas transformaciones crearon las condiciones para un nuevo ciclo de acumulación de capital, agotado en 2007, y acentuaron los desequilibrios estructurales del modo de reproducción social capitalista tanto a escala mundial (terciarización de los países desarrollados) como empresarial, reproduciendo las condiciones actuales de crisis.

Los esfuerzos realizados para aumentar los beneficios por parte del capital productivo (automatización e intensificación del trabajo) se vieron neutralizados por el crecimiento paralelo del capital en la esfera de la realización y el desarrollo de los servicios en los países capitalistas desarrollados. De este modo, la reorganización mundial del trabajo no hizo sino proyectar en la dimensión planetaria la contradictoria relación entre trabajo productivo e improductivo que se experimenta en todos los niveles de la actividad económica (empresarial, sectorial, etc.).

A su vez, los cambios inducidos en la esfera de la realización, con especial incidencia en los sistemas de transporte y la logística, si bien contribuyeron en un primer momento a mejorar las condiciones para la generación de beneficio, también supusieron costes añadidos, además

de una creciente vulnerabilidad del proceso de realización de las mercancías como capital, tal y como evidencian los conflictos del transporte.

El trasfondo de todos esos cambios hay que buscarlo en las dificultades cada vez mayores para acumular capital (y beneficio). Los cambios orientados a aumentar los beneficios comportan costes crecientes en tecnología y organización que acaban por frustrar los objetivos perseguidos. En otras palabras, las iniciativas de la reestructuración han reproducido las contradicciones en la esfera productiva, detectables en lo que aquí se describe como giro intensivo del capital. Ahora bien, este giro intensivo remite a la intensificación de la explotación de la fuerza de trabajo como fuente de valor-capital en todas las actividades de producción y realización del capital.[2]

La progresiva decantación de la actividad económica de los países capitalistas desarrollados hacia la esfera de la realización (mercados finales de consumo) de la mercancía transnacional resultante de la deslocalización productiva y de los servicios, presentada como un signo de modernización progresista de la sociedad, supone una nueva fuente de problemas económicos y sociales. De este modo, las contradicciones de la esfera productiva se proyectan en la esfera de la realización en la escala geográfica transnacional.

La expansión del capital financiero, con la generalización del crédito y de los productos financieros, ocultó la realidad declinante de los beneficios reales del capital productivo durante las décadas finales del siglo XX y reforzó el espejismo de un crecimiento que tenía en el sector terciario su punto de apoyo. A este respecto, el peso de la Administración y de los servicios improductivos

[2] La noción de valor remite a la relación fundamental del capital —la relación salarial— y al hecho de que solo el trabajo humano es fuente de valor. A partir del análisis de la producción de la mercancía con que se inicia *El Capital*, Marx desarrolla la teoría del valor como teoría de la explotación del trabajo y de la acumulación de capital; el capital es pues, tiempo de trabajo humano convertido en referencia de valor de las mercancías producidas, véase *El Capital. Libro primero. Vol. 1*, Siglo XXI editores.

(bancarios, entretenimiento, cultura, consultoría, seguros, etc.) ha alcanzado un nivel insostenible dentro de la actividad económica de los países desarrollados.

Por supuesto, esa tendencia a la terciarización ha sido un recurso de estabilización social en la medida que el desarrollo de la llamada sociedad de servicios contribuyó a crear actividad (empleo) y a paliar los efectos de la creciente automatización de los procesos de producción y realización de capital. Constituyó, pues, un dispositivo de amortiguación social que, como se verá, representa un coste cada vez más elevado en términos de gasto —y déficit— público. De esta manera, lo que aparecía como un recurso para la superación de una situación de crisis, en un plazo muy corto acabó por convertirse en un factor agravante de la misma.

De hecho, una de las primeras consecuencias de la terciarización fue la profundización de la brecha entre trabajo productivo y trabajo improductivo.[3] Empujaban en esta dirección la extraordinaria expansión de actividades administrativas y de servicios de todo tipo que no generan valor, que no valorizan capital, sino que dependen del capital acumulado en las actividades productivas a escala mundial.

Asimismo, junto con la terciarización, la transformación de la esfera de la realización del capital abarca otros aspectos entre los que, a modo ilustrativo, fijaremos la atención en la logística y el transporte terrestre y marítimo por la relevancia económica y funcional que tienen en la realización de la mercancía transnacional y por la conflictividad que entrañan.

Finalmente, puesto que el capital es una relación social y el modo de producción capitalista es en realidad una forma de reproducción social, en la tercera parte de este libro

[3] Aunque ignorada por la economía política, esta circunstancia no pasó desapercibida para las corrientes *críticas* de la economía, de modo que en aquellos años dio lugar a debates y aportaciones —de plena vigencia hoy en día— acerca de las tendencias y contradicciones en el desarrollo capitalista.

se abordarán los límites de esa reproducción social como consecuencia de los cambios estructurales del capital. Concretamente, la quiebra del Estado de bienestar, forma de la reproducción social vinculada al ciclo expansivo del capital posterior a la Segunda Guerra Mundial. Su agotamiento se hace perceptible en la crisis del siglo XXI.

Esta quiebra supone igualmente la crisis de la subjetividad engendrada por ese modelo de reproducción social, lo que tiene implicaciones directas sobre la conflictividad y las formas de representación política. De este modo, la indagación en la estructura del capital —en sus tendencias, contradicciones y limitaciones— llevará al cuestionamiento de la reproducción social y su propia forma de representación política. O, dicho en otros términos, constataremos cómo el estrechamiento de los márgenes de beneficio en el ciclo de negocio del capital en crisis determina el estrechamiento de los márgenes de reforma del sistema de representación política.

* * *

Interpelación política

La lectura de esta obra exigirá —espero— un esfuerzo menor del que pudiera parecer a primera vista. Los conceptos utilizados están ejemplificados en circunstancias y procesos que remiten a la práctica concreta económica y social. De hecho, lo que se pretende en los primeros capítulos es aportar algunos ejemplos de las recientes transformaciones operadas en el ciclo del capital y sus consecuencias para definir sus límites históricos.

Para ello se procede a una descripción de las medidas puestas en juego con la pretensión de superar la fase de crisis. Estas vienen a reproducir las contradicciones que han llevado a la crisis, lo que hace que los márgenes de reforma y de concesiones a las reivindicaciones sociales sean cada vez más estrechos; de ahí, los recortes que tienden a

liquidar el Estado de bienestar en los países desarrollados y a incrementar la precarización social y la sobreexplotación generalizada de la fuerza de trabajo.

La constatación de los límites objetivos y prácticos del capitalismo tanto en la esfera productiva como en la esfera de la realización permite precisar igualmente los límites prácticos de las formas políticas del capital, es decir, la ausencia real de alternativas dentro de la sociedad capitalista. A la derecha, porque las propuestas consisten en continuar la misma senda de reformas que, al tiempo que marcan la pauta de la descomposición social, se demuestran incapaces de reconducir la situación de crisis. Y a la izquierda, porque las alternativas de naturaleza keynesiana tocaron su techo histórico precisamente en la década de 1970. Esa es la verdad de nuestro día a día y el resto son banalidades y mentiras de este tiempo falsario de la «posverdad» que dicen que vivimos.

Sobre esta realidad se afirma, en fin, la implosión del modo de reproducción social capitalista: la sociedad implosiva, experiencia de los límites históricos del sistema capitalista, pero también ausencia de un antagonismo real de la población proletarizada, cuya conflictividad y acción reivindicativa abunda —profundizándola— en la implosión.

En consecuencia, este ensayo es una interpelación directa a las formas y fórmulas políticas surgidas de las recientes movilizaciones, en la medida que son expresiones desviadas de cualquier pretensión real de transformación social superadora del capital. En el mejor de los casos aspiran a gestionar —sin cuestionarlo— el descalabro capitalista. Son fórmulas atrapadas en el horizonte ciego del capital en crisis, plegadas a la sociedad implosiva, y prolongan la fe en el capital y en su promesa de perpetuación mediante la introducción de algunas reformas.

No obstante, cualquier posibilidad de reforma desde la lógica de la sociedad capitalista (crecimiento, progreso, bienestar vinculado al consumo de mercancías, etc.) es ilusoria. Y es así en virtud de la propia evolución del sistema capitalista que, al tiempo que desvía buena parte de la población asalariada hacia actividades superfluas y

de entretenimiento (trabajo improductivo) como medio de desactivación de la conflictividad social, se enfrenta a la imposibilidad de mantener el pacto social de bienestar, precisamente porque su coste en términos económicos ya no es asumible por el capital en crisis.

Por eso el Estado de bienestar no es sostenible ni en términos materiales (ni siquiera a costa de recortes en pensiones, salarios, sanidad, enseñanza, asistencia social), ni como forma de representación democrática. El sistema de representación política —la forma democrática del capital— se hunde irremediablemente, arrastrada por la crisis de la estructura socioeconómica que la sustenta.

Las movilizaciones de la indignación (15-M, mareas, *nuit debout, occupy*), aunque también entrañaban anhelos de resistencia, han expresado en buena medida ese carácter implosivo de la reproducción social en el capitalismo desarrollado. Esas movilizaciones han dado lugar al surgimiento de una nueva élite gestora, formalizada en partidos y coaliciones electorales (el regeneracionismo democrático de Podemos, Barcelona en Comú, Syriza, etc.,) que, con la excusa de una supuesta renovación política, han desempolvado las viejas promesas de una gestión justa, *social,* del capital.

Es así como la socialdemocracia, resucitada con tintes populistas, pretende renovar las ilusiones reformadoras del capitalismo, y lo hace a partir de la trivialización de las concepciones antagonistas y de la falsificación de la propia historia de la contestación social. Los resultados de tales maniobras son ostensibles: las formaciones políticas surgidas de los movimientos de la indignación de masas (15-M) enseguida se han convertido en aparatos políticos, en mercancías políticas funcionales en el mercado de la representación simbólica e institucional. Estas reproducen los viejos modos, esquemas y miserias de la izquierda institucional tradicional.

Sin embargo, existe la posibilidad de otra política, aunque no tenga nada que ver con la enunciada por las élites oportunistas surgidas de las movilizaciones recientes. Bastaría sacar conclusiones de la reciente historia del

otro movimiento obrero, de las tendencias a la autoconstitución de la clase trabajadora, de la contestación social en general, y tirar del hilo de la tradición crítica vinculada a esas prácticas históricas —huelgas autónomas— que tendencialmente rompían con la lógica del capital.

Para ello será necesario prescindir de los prejuicios ideológicos que certifican la ruina política y cultural de la izquierda que se dice alternativa al capital. Salir al paso de esos prejuicios y de las mistificaciones de esa pretendida nueva política es lo que se intenta en los capítulos finales de este ensayo. Al fin y al cabo, si no se contempla que la crisis del capital conlleva la crisis de sus formas políticas, incluidas las expresiones formales de su contestación, se acabará por desviar los esfuerzos hacia ninguna parte.

Introducción

Una indagación en los límites del capital

¿De qué crisis hablamos?

La comprensión de la crisis del capital, lejos de ser meramente teórica, es una cuestión práctica. Parte de la realidad material de las condiciones de reproducción de la vida social y, por tanto, de la conflictividad que la reproducción de la sociedad comporta. La crisis, para la crítica de la economía política, es crisis de la sociedad. Es una cuestión relativa a la vida cotidiana de la gente que se manifiesta en términos económicos, en tanto la economía capitalista articula la reproducción de la sociedad de clases.

Sin embargo, el tratamiento mediático de la crisis iniciada en 2007 acaba por hacer de la noción de crisis un lugar común donde cabe todo, sin que apenas se comprenda nada. Tal presentación se limita a la enumeración de una serie de fenómenos (desempleo, reducción del consumo, de la inversión y del gasto público, endeudamiento, etc.) referidos a la supuesta causa originaria: una quiebra financiera provocada por la gestión fraudulenta de un banco norteamericano, Lehman Brothers, que se contagió al resto de la banca mundial.

Desde la economía política, en cualquiera de sus dos versiones, neoliberal o neokeynesiana, enseguida se enunciaron eventuales soluciones con el denominador común del

crecimiento, sin reparar en la elemental incongruencia de que la crisis es inherente al crecimiento. Es decir, que la crisis es consustancial al modo de reproducción social basado en la acumulación de capital. Preconizar, como hace la economía política a izquierda y derecha, que la cuestión es propiciar el crecimiento es una obviedad que no hace otra cosa que constatar de forma invertida la realidad descrita por la crisis. Esta es precisamente el resultado del crecimiento, es decir, la consecuencia de un momento expansivo del capital. Lo fue la crisis de los años setenta y lo es la actual.

Prescindir del carácter estructural y sistémico de la crisis es naufragar en anécdotas y tergiversaciones interpretativas que se refieren a la crisis financiera como consecuencia de la mala fe y la avidez de la clase dominante, a la que habría que meter en vereda con medidas fiscales y lesgislativas. Se trata en el mejor de los casos de interpretaciones meramente instrumentales y subjetivistas que, como estamos comprobando día a día, tampoco sirven a sus defensores para poner en práctica medidas encaminadas a lograr el objetivo del crecimiento.

Desde luego, en la crisis —en su origen, naturaleza y manifestaciones— hay algo más que la codicia de la burguesía transnacional. La quiebra del sistema financiero mundial es solamente la manifestación de un proceso de quiebra subyacente que apunta mucho más allá de las instituciones financieras y de las medidas monetarias para atajar una situación de estancamiento económico. De hecho, las iniciativas adoptadas hasta ahora en el plano estrictamente monetario ni siquiera han servido para estabilizar el sistema financiero.[1] Como mucho, han servido para añadir nuevas instituciones[2] —y gastos— en el marco general de

[1] Los principales medios especializados en la divulgación de noticias y análisis económicos, a pesar de su carácter ideológico, sustentador del modelo capitalista, dejan entrever derivas del sistema financiero cada vez más preocupantes en lo que concierne a la banca privada, a los nuevos productos de inversión y a la evolución del déficit. Véase la situación de la banca en Italia, del Deutsche Bank y la «impotencia» del supervisor bancario europeo para obtener una imagen real de la banca en general.

[2] Por ejemplo, la creación de nuevas instituciones de «control», como el supervisor bancario.

la burocratización de la sociedad, rasgo característico de la terciarización. Todas esas iniciativas propician la distracción de masas, concentran la atención en los aspectos superficiales y, a fin de cuentas, llevan a una población cada vez más perpleja a un verdadero atasco intelectual.

La realidad es, no obstante, obstinada y ya aparecen en las propias filas de la clase dominante síntomas de reconocimiento de la impotencia ante la causa real de la crisis, aunque lo hagan de una forma desviada. La invocación al exagerado crecimiento del capital financiero hasta asfixiar la *economía real* y el *capital productivo* —así se expone reiteradamente en prensa y demás canales de propaganda mediática— dice bastante acerca del desconcierto de la clase dominante y de cómo la comprensión de la naturaleza real de la crisis tiene que ver con la crítica de la economía política y no con la retórica de las escuelas de negocios.

Reconocer el carácter estructural de la crisis actual implica asumir que las causas reales de la misma radican en la doble articulación del proceso de acumulación de capital que se lleva a cabo en el ciclo integrado de la producción y la circulación de la plusvalía como capital. La crisis se vuelve así realmente inteligible como problema del proceso de acumulación de capital que, desde el sistema productivo (generación de valor, de plusvalía), se extiende a lo largo del proceso de circulación y realización del capital, y se materializa en las dificultades para convertir la plusvalía producida en capital (sobreproducción).

A partir de ahí, cabe decir que la crisis financiera es solamente la forma trivializada, aparente, de la crisis del capital. Esta se ha vuelto manifiesta en uno de los rasgos que caracterizaron la reestructuración capitalista con la que se hizo frente a la crisis de mediados de los años setenta del siglo pasado. Una crisis que, a su vez, había puesto en evidencia los límites del ciclo expansivo que siguió a la Segunda Guerra Mundial. El extraordinario desarrollo de la forma financiera del capital de las tres décadas anteriores a la crisis de 2007, lejos de atajar los problemas estructurales, creó el espejismo del crecimiento ilimitado del capital en su expresión dineraria, mediante la proliferación de *productos* que alimentaban la burbuja financiera.

Hasta que la realidad se impuso a la ficción. Es decir, hasta que se hizo evidente el colapso de la acumulación de capital, no por la falta de beneficios nominales —de valores financieros—, sino debido a la insuficiente generación de beneficios reales, en términos de valor, procedentes de la producción de mercancías.

El colapso económico se materializó como realidad social (desempleo, falta de inversión, empobrecimiento, endeudamiento, etc.) debido a la imposibilidad de transformar la plusvalía obtenida en los procesos productivos de bienes y servicios[3] en capital y beneficio. Este proceso se manifiesta como fenómeno de sobreproducción de mercancías que no tienen salida en el mercado.

En ese punto, el capital financiero, con sus cifras astronómicas, apareció como lo que realmente es: una ficción de representación aritmética, cuyas *plusvalías* —vinculadas a los denominados productos financieros— hicieron patente la desviación entre la acumulación nominal de capital financiero y la acumulación real de capital. Esta última solo tiene lugar en la doble articulación de producción y realización de mercancías y servicios. Eso explica la paradoja de las últimas décadas entre la realidad concreta de la producción de mercancías, que no se realizan como capital en el mercado (sobreproducción), y la sobreacumulación de capital financiero. Es decir, la paradoja consistente en que *falta capital a pesar de que abunda el dinero.*

Si bien la ficción aritmética del capital financiero puede mantenerse ilimitadamente como ilusionismo matemático, la acumulación de capital no se cifra simplemente en operaciones de cálculo, sino en la operación tangible

[3] Aunque el sector servicios es económicamente dependiente del sector productivo, en la medida que se trata de trabajo que no contribuye a valorizar el capital, sino a realizarlo, la evolución del modo de producción capitalista ha incorporado algunos servicios que sí valorizan el capital; servicios que contribuyen directamente a la mejora de la producción y a la obtención de plusvalía. Pensamos, por ejemplo, en los servicios de ingeniería del conocimiento (software), de aplicación en el ámbito de la fabricación, que mejoran la productividad de los procesos.

que consiste en la acumulación de valor (trabajo, plusvalía) realizado como beneficio. Por eso el estallido de la burbuja financiera puso al descubierto los problemas reales, estructurales y sociales de la acumulación de capital.

En estas páginas trataremos de aportar elementos de análisis mediante indicaciones concretas y prácticas de cómo los mecanismos que hicieron posible en el pasado el relanzamiento de la acumulación del capital —el crecimiento, en definitiva—, ya no dan resultado a la hora de enfrentar la crisis actual en virtud precisamente de su carácter acumulativo. Cada secuencia de crisis y expansión capitalista arroja como resultado un nuevo estadio histórico en el que las contradicciones estructurales de la acumulación de capital adquieren una mayor dimensión.

Históricamente, la resolución de una fase de crisis —mediante la puesta en marcha de los mecanismos necesarios para restablecer los márgenes de beneficio que hagan posible una nueva fase de crecimiento económico— desplaza en realidad hacia el futuro las condiciones de una nueva crisis; cuando, con el tiempo, vuelven a aparecer los problemas (desempleo, parálisis inversora, caída del consumo, etc.), lo hacen en una escala superior. Cada fase de crisis amplía los problemas de la fase precedente. De ahí también que la crisis actual muestre rasgos que, por su dimensión cuantitativa y cualitativa, apuntan hacia límites históricos concretos del sistema capitalista.

De cómo se entienda la crisis, dependerá la forma de intervención política. Por ejemplo, de la consideración de la misma como un problema coyuntural, consistente en desajustes técnicos en la dinámica del mercado, se derivará un tipo de intervención política que, con matices, es la que ha caracterizado históricamente a la izquierda del capital (socialdemocracia y leninismo).[4] Esta concepción da

[4] Por izquierda del capital se entiende aquí a las dos corrientes resultantes de la conversión de la crítica de la economía política desarrollada por Marx en ideología marxista, y que corresponden a dos formas de gestión del capital: una gradual reformista (socialdemócrata) y otra radical reformista (leninista). Sin embargo, ambas están inscritas en el horizonte del capital como dos formas políticas del mismo.

alas en la actualidad al batiburrillo ideológico de una pretendida nueva izquierda pertrechada de la ideología gestora y pragmatista del capital. Frente a la representación mediático-espectacular de la crisis como crisis económica, cifrada en diversas burbujas (inmobiliaria, financiera), se hace necesario comprender la crisis como quiebra de una forma de relación social que se realiza en actividades económicas y, concretamente, en la relación asalariada: la forma histórica de generar y acumular valor y beneficio (capital) que domina nuestro presente.

La diferencia radical entre ambas formas de abordar la crisis consiste en que, en el primer caso, el pragmatismo gestor de la izquierda se inscribe plenamente en el capital —debidamente gestionado— como posibilidad histórica de futuro. En el segundo, el acento que se pone sobre el carácter estructural es *crítico.* Se apunta aquí más allá del capital, es decir, hacia la contradicción inherente al proceso económico y social que pone en primer plano el ciclo del capital como estructura del proceso general de reproducción social.

Históricamente, cada una de ellas ha contribuido a consolidar una forma política de capitalismo: el liberal democrático (socialdemocracia) y el capitalismo de Estado (URSS). En la actualidad, las formaciones políticas herederas de ambas corrientes, adscritas al espacio de la izquierda institucional o extraparlamentaria, siguen ancladas en su pretensión gestora del capital con la sola distinción de su mayor o menor intensidad reformadora. En resumen, se puede decir que tanto la socialdemocracia como el leninismo son expresiones políticas (moderada y jacobina, respectivamente) de la dominación formal del capital o, si se quiere, de la dominación ideológica de la burguesía sobre el proletariado (véase, por ejemplo, Anton Pannekoek, *Lenin filósofo*). De ahí que su práctica política en la fase actual de dominación real del capital se vuelva irrelevante desde la perspectiva de la emancipación social. Frente a ellas, persiste una tradición crítica que arranca de la oposición al leninismo en la III Internacional y sigue el hilo de la I internacional («la emancipación de los trabajadores ha de ser obra de los trabajadores mismos»); tradición que históricamente ha estado articulada en torno a la corriente comunista de los consejos, el rechazo del parlamentarismo y de la representación institucional, así como de los partidos y sindicatos.

De este modo, las contradicciones de las que se hace expresión la crisis dejan de ser problemas técnicos, cuestiones más o menos representables en términos de la economía política y en sus modelos de gestión y de representación política; pasan a convertirse en contradicciones sociales concretas que contraponen de manera inevitable las necesidades *objetivas,* contables y cuantificables de la acumulación de capital con las no menos objetivas necesidades de la población proletarizada. En ese punto, las categorías de la economía política (crédito, competitividad, productividad, emprendimiento, etc.) se realizan materialmente como problemas sociales concretos (desempleo, vivienda, acceso a la sanidad, etc.). Por ello mismo exceden la posibilidad de representación en el ámbito definido por las formas políticas del capital (partidos, parlamentos).

Como advierte Mattick, la crisis del capital, aunque tenga raíces económicas y se manifieste como un fenómeno económico, no agota su significación en la economía: no hay fenómenos económicos puros. Por eso, «ninguna crisis real puede ser entendida si no se la sitúa en el contexto más amplio del desarrollo social».[5] Por eso, también, la evolución del capital hay que entenderla en el marco de los cambios estructurales y de la conflictividad que tales cambios genera. Así pues, la crisis, perceptible en sus manifestaciones económicas, políticas y sociales concretas, adquiere una más profunda y radical significación: expresa los límites objetivos del capital para superar, desde sus propios presupuestos teóricos y prácticos, la actual fase de desarrollo.

Comprensión práctica *versus* formulación estadística

La comprensión de la crisis del capital no debe reducirse a sus aspectos técnicos, fenomenológicos o estadísticos. Más bien al contrario, la comprensión de la crisis

[5] Paul Mattick, *Crisis y teoría de la crisis,* Barcelona, Ediciones Península, 1977, p. 111.

es eminentemente práctica, tiene que ver con la conflictividad social en la que se manifiesta. A pesar de todo, abundan las explicaciones de analistas, politólogos y expertos de todo tipo que se explayan en predicar soluciones apoyadas en datos estadísticos. En este sentido, cabe decir que la tendencia general a la sobreproducción que caracteriza la crisis del capital conlleva asimismo la proliferación estadística: a propósito de la crisis se multiplican los informes, contrainformes, tesis y contratesis cuya pretensión es aparecer como prueba objetiva.

El positivismo matemático se ha convertido en principio de verdad a la hora de ofrecer explicaciones y eventuales soluciones a la situación, de la misma manera que el sindicalismo de concertación se esfuerza en demostrar la viabilidad de las empresas en proceso de cierre. Sin embargo, la naturaleza de la crisis del capital —abordada como crisis de una forma social y no de una mera forma económica contable— nos ubica en otro plano de razonamiento. Este es, precisamente, el que define la tensión de ruptura crítica.

La materialidad de la crisis del capital —la sobreproducción de mercancías, las infraestructuras sobredimensionadas, las intervenciones devastadoras de largo alcance sobre el territorio...—, por su misma dimensión aberrante, se vuelve difícilmente inteligible. La quiebra del modelo social del capital y de las expresiones formales de su conceptualización comporta, al fin y al cabo, una crisis del pensar en general, y de pensar el capital en particular.

El desconcierto y la falta de credibilidad es la característica dominante de nuestra época. Estos se extienden a todo el ámbito de las ideas, categorías y abstracciones, incluidas las formulaciones científicas, *objetivas*, que se hacen pasar como verdad, como conocimiento verdadero. Ahora bien, la quiebra de las ideas dominantes se manifiesta como falta de credibilidad (la cínica retórica que rodea la «era de la posverdad») y se hace patente en todos los ámbitos del conocimiento.

Una prueba de ello la tenemos en la maleabilidad de las estadísticas, ya se trate del desempleo, la pobreza, la

productividad, la formación y acumulación de capital o la «mejora de la economía». Basta asomarse a las páginas de cualquier diario, revista especializada o «sitio» de internet para comprobar cómo las verdades estadísticas se contraponen entre sí. Es así como cualquiera puede banalizar la realidad desde la presidencia de un gobierno o de un púlpito mediático anunciando la aparición de *brotes verdes*, el fin de la crisis o negando la evidencia cotidiana.

El valor de las estadísticas —una forma más de reduccionismo matemático, sobre todo cuando se aplica a la cuestión social— está ciertamente en entredicho. Incluso en la esfera financiera, la comprensión estadística de la situación de los bancos europeos, llevada a cabo por el supervisor bancario —teóricamente encargado de prevenir un nuevo colapso como el de 2007— mediante las llamadas *pruebas de estrés*, deja mucho que desear. El propio supervisor admite las limitaciones de su diagnóstico, lo que es tanto como reconocer la imposibilidad práctica de obtener un conocimiento real de la situación bancaria.

Esa falta de credibilidad va más allá de las maniobras conspirativas de los gángsters que gestionan la trama de instituciones político-administrativas a escala mundial. La complejidad y opacidad del sistema burocrático condiciona el conocimiento real de la propia trama, como se expresa en las incongruencias estadísticas y en los estudios, informes y contrainformes de las firmas consultoras encargadas de establecer verdades *ad hoc* sobre el cambio climático, los efectos de las ondas electromagnéticas, la influencia de los transgénicos sobre la salud o la calificación de la deuda y solvencia de los países.

Así pues, el único criterio de conocimiento verdadero de una formación social caracterizada por la desviación entre la realidad estadística y la realidad a pie de calle proviene de contrastar las verdades establecidas en el discurso político, económico, etc., con los hechos conflictivos, particularmente con el antagonismo que —atenuado, desviado u ocultado— define socialmente la situación de crisis. En ese plano se inscribe la teoría del valor como demostración social, no estadística, del carácter inevitable e insuperable de la crisis del capital. Por eso, llegados a

un cierto punto, poco importan —a la hora de su cuantificación estadística— las dificultades o imposibilidades de la formulación matemática del valor (entendido como trabajo productivo) y de la caída tendencial de la tasa de beneficio.[6] Frente a la realidad de la desigualdad social, regional y mundial, y frente a las medidas concretas que desmontan el Estado de bienestar, la economía política y la crítica académica se enzarzan en buscar argumentos estadísticos que evalúen el crecimiento, las ganancias en productividad, la formación bruta de capital, el desempleo, etc. Con ello, la economía política procede a una desviación conceptual que no es otra cosa que mistificación y falseamiento de la realidad discursiva.

Conocida la maleabilidad de las estadísticas y especialmente las martingalas de la ingeniería financiera —*contabilidad creativa*— es probable que se pueda hacer caer o aumentar la cuota de beneficio en función de la posición ideológica y de la necesidad de legitimar una determinada coyuntura,[7] dada la «imposibilidad» de demostrar su evolución en términos matemáticos. Sin embargo, lo que quizás no se pueda demostrar (con aparato matemático) —pero tampoco negar— es el deterioro de las condiciones de vida de la gente, a escala regional, nacional o mundial. Esa forma de relación social que denominamos capital tiene unos efectos desestabilizadores precisamente sobre la sociedad. En definitiva, algo falla en la dinámica que rige la sociedad y ese algo tiene que ver con la lógica en que

[6] El problema de la conversión de valores a precios, así como la demostración matemática de la caída tendencial de la tasa de beneficio, fueron algunas de las objeciones —que se remontan a los inicios del siglo XX— que pretendían cuestionar la teoría marxiana del valor. Posteriormente, con la aparición de la obra de Piero Sraffa, *La producción de mercancías por medio de mercancías*, la polémica se reprodujo, sobre todo en el ámbito anglosajón.

[7] Desde la Administración se recurre a eufemismos como los brotes verdes o a datos estadísticos debidamente amañados. Uno de los casos más flagrantes de maniobra de confusión lo tenemos en la noción de formación bruta de capital, una variable macroeconómica que incluye como bienes de equipo en las cuentas generales del Estado los gastos de defensa, esto es, pone en el mismo epígrafe del capital fijo una máquina para hacer pasta alimenticia y un carro de combate.

se funda la sociedad misma, con el principio que rige su reproducción. Eso, en palabras llanas, es la crisis.

El giro intensivo del capital

La reordenación mundial del proceso de acumulación de capital tuvo profundas consecuencias en la forma de organización del trabajo y por tanto de la empresa misma. Hay que entender la empresa como la realización práctica del capital en el plano social más inmediato. De hecho, la empresa es la célula básica del sistema de explotación del trabajo y de generación de valor, el lugar donde se materializa sociológicamente el capital y, en consecuencia, donde se hace efectiva la acumulación de este como beneficio privado en la escala microeconómica.

El ciclo de negocio empresarial es, por tanto, la forma aparente —concentrada en la escala inmediata— del ciclo del capital, como la mercancía es la forma material del valor (y de la plusvalía). De ahí la centralidad del ciclo de vida del producto en la estrategia empresarial. La economía capitalista es una economía de tiempo: tiempo de producción (tiempo de trabajo) y tiempo de realización, tiempo de conversión del resultado del trabajo (mercancías) en capital y beneficio.[8] Es ahí donde se realiza en la práctica el giro intensivo del capital, pues la estrategia empresarial se cifra en la reducción de costes, lo que remite en última instancia a la reducción de tiempos (de producción y de realización).

Los problemas generales relacionados con la valorización del capital se traducen en el plano de la empresa a cuestiones operativas y contables que tienen que ver con la productividad, la capacidad de respuesta al mercado, el

[8] Esta compulsiva tendencia a la reducción del tiempo del ciclo de la mercancía (producción y realización), aunque común a toda actividad capitalista, se pone de manifiesto de una forma especialmente apremiante en el caso de la producción agroindustrial. Véase más adelante en el capítulo 1 el epígrafe «El complejo agroindustrial».

ahorro en materias primas, la eficiencia en el consumo de energía, la rotación de stocks, etc. En resumidas cuentas, la empresa como forma básica de la relación social capitalista se vuelve exponente de la problemática del capital; de las posibilidades, contradicciones y limitaciones del desarrollo capitalista.

De otra parte, los cambios en las formas de explotación de la fuerza de trabajo que se llevaron a cabo en la década de 1980 del pasado siglo (toyotismo, «justo a tiempo», *lean production,* mejora continua, ingeniería concurrente, grupos de trabajo, descentralización de responsabilidades técnicas de bajo nivel, etc.), y que tuvieron su punto de apoyo en la expansión de la tecnología de automatización y de la transmisión y gestión de información, se revelaron insuficientes para conjurar la realidad latente de la crisis. Con todo, esas nuevas técnicas de organización del trabajo ofrecen la posibilidad de implementar una gestión pormenorizada de la actividad empresarial. Facilitan un conocimiento cada vez más preciso del ciclo de negocio, con lo que la atención de la dirección empresarial se concentra en exprimir hasta sus últimas consecuencias las posibilidades de cada una de sus operaciones y fases. Y esto gracias a la disposición de una panoplia de soluciones tecnológicas (programas informáticos para el análisis y gestión de vida del producto, de los stocks, de las previsiones de demanda, de los clientes, etc.) supeditadas todas ellas a la consigna de reducir costes que redunden en una mejora de la cuota de beneficio.

El ciclo de negocio empresarial considerado sobre la base del producto implica una sucesión de fases operativas susceptibles de ser analizadas de forma particularizada y articuladas, a su vez, en el proceso general. De esta manera, la reducción de costes y el acortamiento del ciclo de negocio, que son principios determinantes de la actividad empresarial, comienzan en la fase de diseño del producto o componente, en el llamado diseño *colaborativo,* puesto en práctica en todos los ámbitos de la actividad económica (industria mecánica, textil y moda, farmacia, etc.).

La posibilidad de descomponer el proceso de diseño y desarrollo de prototipos por medio de soluciones de software es uno de los ejemplos más destacados. La descomposición

permite trabajar simultáneamente, sobre un mismo producto, a diseñadores y desarrolladores de diferentes países. Y representa un abaratamiento considerable de los procesos de concepción y diseño de los productos.

De este modo, la mercancía, piedra angular del proceso de acumulación de capital, pasa al primer plano de la preocupación empresarial como gestión del ciclo de vida del producto y de la *cadena de valor*. En un contexto marcado por la baja rentabilidad de las inversiones y por el escaso crecimiento de los mercados en relación con la capacidad productiva, la gestión empresarial asume la reducción de costes como estrategia encaminada a mejorar la competitividad[9] —y no solo la productividad— de la mercancía y a aumentar su cuota de beneficio. De nuevo se trata de ese giro intensivo del capital en crisis, que tiene lugar ya en su expresión elemental, en la actividad empresarial.

Los cambios operativos en la banca ilustran muy bien la reducción de costes por medio de la externalización al cliente de las operaciones de ventanilla y de gestión de cuentas. El cliente trabaja para el banco en la administración de su propia cuenta, operando en cajeros automáticos o en las plataformas de banca *on line,* suplantando la actividad que hasta ahora hacían los empleados. De este modo, la banca obtiene unos considerables ahorros en sus balances (reducción de plantillas y oficinas) y al mismo tiempo una intensificación de la plusvalía de sus empleados, concentrados en la gestión de fondos de inversión y en la gestión dentro del mercado financiero de los depósitos de sus clientes.

Por lo demás, la reducción de costes como estrategia empresarial dominante denota el cambio de naturaleza

[9] La noción de competitividad de un producto no se refiere exclusivamente al proceso de su producción (productividad), sino al ciclo integral del mismo, es decir, a la fase de producción, de circulación y de realización (venta). De ese modo, además de los aspectos relativos al diseño, desarrollo y producción de la mercancía, se contemplan los de precio final, calidad, ergonomía, eficiencia energética, costes de mantenimiento, etc., que son característicos de la competitividad del producto o, lo que viene a ser lo mismo, atienden a sus posibilidades de realización en el mercado como capital.

de un capital expansivo, basado en la producción masiva, a un capital compresivo, basado en sistemas de producción flexibles y de producción sobre demanda. Ese giro se corresponde con la explotación intensiva y flexible de la fuerza de trabajo, pero efectuada sobre un aparato tecnológico que, al exigir constantemente nuevas inversiones en capital fijo y servicios de consultoría, mantenimiento e ingeniería, entra en contradicción con esa estrategia de reducción de costes.

La dinámica empresarial centrada en el producto —en el ciclo de la mercancía— se hace exponente de las dificultades reales del capital para enfrentar las condiciones de crisis. Es decir, a pesar de los recursos tecnológicos disponibles, la creciente dificultad de las empresas para la obtención de plusvalía susceptible de convertirse en capital apunta a los límites del capital en tres niveles: en el de la explotación de la fuerza de trabajo; en cuanto a las posibilidades de realización de las mercancías en el mercado; y, tercero, en lo que concierne a los límites de la promesa tecnológica. Estos límites no son meramente técnicos sino *históricos;* apuntan a las posibilidades reales de los logros técnicos y a su aplicación en la producción de bienes y servicios, así como a los límites de la capacidad humana como fuente de valorización del capital para hacer efectivamente productivo el complejo tecnológico en que se materializa el capital.

La gestión del ciclo de vida del producto es una noción que engloba reducción de costes y mejora de la calidad y de la competitividad por medio del acortamiento del tiempo de salida al mercado. Constituye un elemento fundamental en la estrategia empresarial para intentar paliar la tendencia a la sobreproducción que la propia capacidad productiva genera. En este sentido, hay dos fenómenos relativamente recientes que expresan ese giro intensivo hacia la fijación en el producto y la intensificación de la explotación de la fuerza de trabajo: el *outlet* y las franquicias.

El *outlet*, como las ofertas en general, es una manera de alargar el ciclo de vida del producto mediante su entrada en un mercado de segundo nivel. Con ello se consigue realizar en el mercado una parte de la mercancía —de otro

modo sería completamente obsoleta o invendible—, además de limitar los costes de la logística inversa (retirada del mercado de novedades) y los correspondientes al reciclaje.[10] La alternativa del *outlet* se dirige a aquel segmento del mercado cuya demanda en términos de capacidad real de compra no le permite acceder al mercado de las novedades.

Por su parte, las franquicias vienen a ser una práctica del capital que conjuga la expropiación (puesto que hacen cargar al franquiciado con la inversión) y la (auto)explotación característica del trabajo autónomo. A la postre, esto viene a ser un mecanismo de transferencia de valor acumulado (ahorros, créditos, etc.) y de valor generado en el desarrollo de la actividad concreta por parte del franquiciado. Este, además, está obligado a realizar una facturación mínima por la venta de los productos de la casa matriz —la marca—, que es quien determina el precio de las mercancías.

Así, mientras se lleva a cabo un proceso de concentración de capital en el nivel superior del tejido empresarial, se procede a una disgregación formal de los procesos de producción (subcontratación) y de realización y venta de las mercancías (franquicias). Se trata de estrategias de transferencia de plusvalía hacia arriba, hacia las firmas y marcas hegemónicas de las cadenas de franquicias. Podría decirse que, en líneas generales, se trata de fórmulas de explotación y extracción de plusvalía correspondientes a un momento histórico en el que la explotación directa y formal asalariada ya no reporta el margen de explotación y beneficio suficientes para la acumulación de capital.

La caída de beneficios, junto con la necesidad de nuevas inversiones, inducen a la concentración de capital y a la formación de economías de escala. Estas acaban por

[10] La logística inversa supone costes añadidos para el fabricante, que tiene que hacer frente a la recogida y reciclaje de las mercancías no vendidas. Algunos especialistas del sector apuntaban en 2006 que las actividades relacionadas con la logística inversa se multiplicarían por 15 o 20 en los próximos años, lo que no deja de indicar la tendencia inevitable hacia la sobreproducción de mercancías o, lo que es lo mismo, la prolongación indefinida de la crisis.

liquidar los tejidos empresariales atomizados, que sólo mantienen su supervivencia en la medida que puedan adaptarse a una función subordinada en la cadena de subcontratación. En el campo de la distribución comercial, las franquicias son mecanismos para atomizar formalmente la concentración real del sector, derivando inversión y costes hacia las franquiciadas. La concentración de capital, mediante fusiones y adquisiciones, es una tendencia ya observada en los años anteriores a la crisis oficial, pero se ha intensificado con esta en todos los sectores de actividad (farmacia, química, electrónica, etc.).

En realidad, es la expresión en el plano empresarial de la tendencia al gigantismo que acompaña al desarrollo de la acumulación de capital en todos los órdenes y sectores de la actividad económica, ya sea en la producción industrial y agroindustrial o en la circulación y distribución de las mercancías. Cada vez menos firmas gestionan una mayor cuota de mercado en su campo de actividad, bien sea directamente, bien mediante la subcontratación. Y cada vez más están en condiciones de fijar o manipular los precios como maniobra para obtener mayores márgenes de beneficio en detrimento de la cuota de mercado y de beneficios de sus competidores. Sin embargo, no por ello se sustraen a la ley de hierro de la reducción de costes y mejora general de la competitividad. La gran empresa sigue obteniendo su ventaja competitiva en el marco de la dinámica general declinante de la acumulación de capital. Por tanto, lo logra en detrimento de la competitividad y el volumen de negocio de sus competidores.

Por otra parte, el ciclo de la mercancía tiende a comprimirse en el tiempo de forma simultánea a la contracción de los mercados, donde la pauta es la saturación y la competencia despiadada por ganar cuota de mercado. La producción flexible, dirigida a diversificar y particularizar la oferta, es una forma de reconocer en la práctica las crecientes limitaciones de crear nuevos mercados. La producción sobre demanda es la manera de enfrentar la segmentación de un mercado que, en términos absolutos, no crece de acuerdo con las necesidades de la realización del capital.

Mientras en la producción en masa primaba el volumen de producción (materias primas baratas y demanda expansiva de productos de consumo), en la producción flexible prima la producción ajustada (producción sobre demanda) como forma de respuesta al mercado. Con ello se pretende sintonizar el proceso de producción con las posibilidades de realización de las mercancías producidas; posibilidades que son cada vez más reducidas en razón de la competencia y de las dificultades de acceso al mercado globalizado.

En estas condiciones, la esfera de la circulación y de la realización de las mercancías en un mercado intensamente competitivo e internacionalizado se vuelve cada vez más compleja —operativa y tecnológicamente—, más problemática y más cara. Los costes de realización tienden a aumentar aunque se reduzcan los costes de producción. En otras palabras, los dispositivos puestos en práctica para aumentar la cuota de beneficio, por su coste y por su vulnerabilidad, tienden a prolongar la situación de crisis.

Terciarización, financiarización y democracia de consumidores

La implantación del nuevo orden productivo mundial desde finales del siglo XX supone una profunda transformación de la estructura económica de los países de vieja industrialización, un nuevo avance hacia las que se denominan sociedades de servicios. En las formaciones sociales de los países desarrollados, el protagonismo de la actividad económica corresponde cada vez más a las actividades del sector terciario, que gana cuota de participación en el PIB.[11]

La invocación a la terciarización se ha vuelto un lugar común, representado en la transformación del trabajo

[11] La contribución de los servicios al PIB en España es del 66,9 %, según estimaciones del INE para 2015; una proporción cercana, aunque inferior, al peso de los servicios en el PIB de los países capitalistas más desarrollados.

de cuello azul en trabajo de cuello blanco y, más recientemente, de ropa informal, deportiva, propia de los *creativos* del sector de las comunicaciones e internet. Los cambios en el proceso de proletarización se ven como si se redujeran a un cambio de vestimenta. Modas aparte, esa «constatación» sociológica no dice nada respecto a la función de la terciarización en el proceso general de acumulación de capital. Y mucho menos acerca de cómo las economías de servicios, en la medida que representan una elevada proporción de trabajo improductivo[12] —aunque en buena medida socialmente necesario—, contribuyen a acentuar las contradicciones del sistema capitalista en su conjunto.

El sector terciario se presenta como alternativa de encuadramiento de la fuerza de trabajo sobrante que resulta de la intensificación en la extracción de plusvalía por medio de la automatización en los procesos industriales y de la deslocalización productiva. Una alternativa que, como se puede observar, resulta insuficiente, ya que el empleo en las actividades de servicios no es capaz de neutralizar el excedente de trabajo industrial ni el crecimiento vegetativo de la población asalariada. Todo ello hace del desempleo, el subempleo, la precarización y el paro encubierto una realidad rampante.

Los límites de la terciarización se hacen patentes: esta es parte integrante del sistema general de reproducción social. La actividad terciaria supone gasto público (sanidad, educación, asistencia social, administración); un coste añadido de realización del capital en el caso de los servicios a las empresas; o un gasto neto de los consumidores en las actividades de ocio y entretenimiento. En otras palabras, tal y como la propia economía política reconoce, el desarrollo de las actividades de servicios está limitado por el nivel general de producción de valor; o sea, de acumulación de capital o de crecimiento de la llamada *economía real*.

El valor es una noción fetichista, una ilusión, una ficción, pero se trata de una ficción que es el principio impulsor del modo de organización social capitalista. De

[12] Véase el apartado «Trabajo productivo y trabajo improductivo».

hecho, el crecimiento que impulsa la acumulación de capital está vinculado a su valorización, a la generación de valor, como referencia práctica del sistema de intercambio económico, mediatizado por la forma dineraria del valor. Y en este punto —mientras sigamos hablando de sociedad capitalista—, la referencia de valor es el trabajo humano, el tiempo humano gastado en el proceso de producción de mercancías, de bienes y servicios que satisfacen las necesidades de la reproducción social.

Las limitaciones en el ámbito de la estructura socioeconómica de las democracias de consumidores remiten, por tanto, al peso de la terciarización y a la proliferación de las actividades improductivas, no generadoras de valor-capital. Ese exceso de terciarización, de actividades improductivas que consumen valor, que son gasto neto en entretenimiento, producción de desperdicio[13] (industria militar en primer término), despilfarro en infraestructuras inservibles, etc., ha alcanzado un nivel insostenible para la propia sociedad capitalista. Así pues, la cuestión de cómo encontrar nuevas fuentes de valorización de capital y crecimiento de la economía real (como indican los apologistas de la facción del capital productivo) se traduce en una serie de medidas e iniciativas que son simplemente palos de ciego de una sociedad y un sistema de reproducción social que apura sus límites geográficos, ecológicos, económicos, sociales y culturales. Esa gestualidad vacía inherente a las iniciativas, propuestas y medidas adoptadas por los gestores capitalistas supone en realidad una huida hacia adelante —siempre el ideal burgués de progreso acompañando al proceso de acumulación de capital— en lo que ya es una tendencia suicida en medio del actual colapso.

---

[13] Por producción de desperdicio se entiende la que no se realiza formalmente en el mercado y depende de la demanda estatal. La industria militar es sumamente representativa en este sentido; su producción depende de las políticas armamentistas y, si bien el tráfico de armas, legal e *ilegal*, arroja pingües beneficios a las empresas fabricantes, sus beneficios dependen directamente del presupuesto del Estado y de las ventas de armas a otros Estados, es decir, resultan de los impuestos y de la extorsión y expropiación de recursos de otros países (como las guerras actuales en Oriente Medio por el control del petróleo y el gas).

A su manera, la Comisión Europea —en su comunicación al Parlamento Europeo del 10 de octubre de 2012—, cuando invocaba la necesidad de impulsar la reindustrialización de Europa y el aumento de la cuota de producción industrial en el valor añadido, se hacía exponente del movimiento contradictorio del capital atrapado en una crisis de valorización sin salida. Ante esta propuesta, sin embargo, es inevitable que surjan interrogantes: si la industrialización y la conformación de la sociedad industrial ha sido el inductor de la terciarización, ¿por qué razón una reindustrialización remediaría el excesivo peso adquirido por aquella? Si de ahí venimos, ¿por qué una vuelta atrás nos evitaría llegar a donde ahora estamos? En este sentido, la terciarización, realizada en el desarrollo del trabajo improductivo, puede considerarse como la expresión económica de la implosión capitalista.[14]

La ideología de la terciarización

Una de las implicaciones de la terciarización es la conformación de la mentalidad ciudadana consumidora, sucedáneo ideológico tardío de la fase de dominación real del capital. En los países capitalistas desarrollados la tendencia hacia la conversión de la condición proletarizada en ciudadanía consumidora fue consecuencia de la expansión territorial (deslocalización productiva) y de la especialización geográfica —nacional y regional— impulsora de la reconversión de la actividad económica hacia el sector terciario.

Con ello, la ciudadanía consumidora se constituyó en un ámbito económico cuya función primordial era la realización del capital. Esto se tradujo en la proliferación de actividades —manipulación, transporte, distribución, etc.— relacionadas con la realización de las mercancías, con la comercialización y la venta. De ahí el creciente protagonismo de la logística y de la cadena de suministro,

[14] Corsino Vela, *La sociedad implosiva*, Bilbao, Muturreko, 2015.

hasta el punto de que la concepción misma del ciclo de negocio empresarial ha quedado unida a la noción de la *cadena de valor.*

Los cambios que tienen lugar en la dinámica del capital repercuten en la formación de ese tipo de subjetividad que es la ciudadanía consumidora. Por eso, cuando se habla de dominación real —y tendencialmente total— del capital, como rasgo característico de la evolución del modo de producción capitalista, se está haciendo referencia de hecho a los cambios estructurales de la relación social que es el capital; a su materialización en la esfera económica y en la vida social en general, pero asimismo a la interiorización del capital en la vida práctica cotidiana por los individuos realmente sometidos a su dominación.

Es así como la interiorización de la valorización como principio rector de nuestra vida recrea la mentalidad capitalista en nuestras conciencias, sobreponiéndose incluso a la profesión de fe ideológica. Así lo muestra la llamada nueva izquierda mediante un anticapitalismo verbal compatible con una práctica atrapada en el proceso de valorización, ya sea en el plano individual (maximizar nuestro valor de cambio, los intereses de nuestros ahorros, nuestro patrimonio, etc.) o en el colectivo (la gestión institucional). Lo que es una manera de expresar la escisión —la alienación— de nuestras conciencias apropiadas por el capital. De este modo, el proceso de nuestra reproducción como sujeto social pasa a regirse por los criterios y prácticas habituales del proceso de reproducción del capital.

Llegados a este punto, es necesario subrayar cómo la lógica industrial y las estrategias de subcontratación de la sociedad terciarizada, extendida a todos los ámbitos de la producción de bienes y servicios, también ha penetrado en el de la reproducción de la vida cotidiana. Esta lógica, que descansa sobre el principio de la eficiencia y optimización de recursos, ha alcanzado incluso a la esfera doméstica de la población asalariada. Es la expresión práctica de la mentalidad valorizadora trasladada a la economía personal o familiar, mediante la subcontratación de las tareas domésticas de limpieza, que tienen menor valor de mercado en términos de precio y que son desempeñadas

por la fuerza de trabajo femenina autóctona y, cada vez en mayor medida, inmigrada, aún de menor coste.

Este apunte no pretende impartir inútiles lecciones moralizantes, sino poner de relieve la dominación real del capital en la reproducción de la fuerza de trabajo y sus contradicciones en el plano más inmediato, así como las posibilidades de transformación y ruptura. La realidad persistente de la crisis es una oportunidad para abordar la dominación real del capital, que ha dejado de ser una abstracción para convertirse en una experiencia práctica concreta, que concierne a nuestra condición de ser y estar en la sociedad del capital, en línea con nuestra inserción en el proceso general de reproducción social. Escurrir el bulto, mirar hacia otro lado o buscar justificaciones, escudándose tras subterfugios macroeconómicos —como tradicionalmente hace la izquierda del capital—, no ayudará nada a superar el atasco cultural y teórico de la crítica del capital en crisis.

Por otra parte, la ofensiva del capital y del Estado sobre los segmentos medios de la población asalariada es comprensible si tenemos en cuenta que esos segmentos, con una relativa estabilidad económica, aún ofrecen ciertos márgenes de explotación directa, en el ámbito laboral, o indirecta, por erosión de su patrimonio y a través de la presión fiscal sobre sus salarios y rentas. Se trata de una muestra más de los límites del capital, que en este caso se plasma en el socavamiento de su propia base sociológica, a saber, el segmento asalariado ciudadanista de los países desarrollados que sostiene la democracia de consumidores.

El capital que se crea a sí mismo: la alucinación financiera

La suplantación aparente de la esfera productiva por la esfera de la circulación y realización del capital en la dinámica general de la reproducción social, junto con el protagonismo mediático-espectacular del capital financiero y las fabulosas cifras de negocios en torno a la economía virtual, llevaron a que la crisis estructural que se venía incubando en el proceso mundial de acumulación de capital

apareciera en 2007 como crisis del capital financiero. Fue precisamente el vertiginoso crecimiento del capital financiero lo que precipitó el desencadenamiento de la crisis y destapó los problemas estructurales del capital como problemas reales de la sociedad (desempleo, crisis del sistema de pensiones y del Estado de bienestar, empobrecimiento, endeudamiento, déficit y deuda soberana).

Hay que precisar, sin embargo, que la deriva hacia la financiarización fue la respuesta capitalista al agotamiento de la estrategia de desarrollo keynesiana. Tal estrategia había hecho posible la expansión económica de los *treinta años gloriosos* que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, la caída generalizada de los beneficios del capital productivo, a la que contribuyeron las conquistas materiales del ciclo fordista de la clase obrera industrial, determinó el doble movimiento de reconversión del capital hacia la deslocalización productiva y la relocalización en la esfera financiera.

Las consecuencias de ese doble movimiento las experimentamos en nuestro presente. La orientación de una proporción creciente del capital hacia las actividades financieras se justifica por las aparentes ventajas inmediatas respecto de las inversiones del capital productivo; entre otras, la obtención de mayores cuotas de rentabilidad (especulación en torno a la fijación de intereses); el acortamiento del ciclo de negocio mediante la supresión de la doble fase productiva y de realización de las mercancías físicas; y la minimización de los riesgos vinculados a la conflictividad laboral industrial. Las inversiones especulativas en sectores como el inmobiliario, el del entretenimiento y, sobre todo, las operaciones estrictamente financieras (productos financieros, fondos de inversión, bonos y títulos revendibles, etc.) acortan hasta la inmediatez la obtención de la rentabilidad. Aún siendo cuotas modestas en el muy corto plazo, estas son más interesantes para el inversor que las de productos realizables en el mercado, que entrañan mucha mayor complejidad práctica.

La producción financiera se articula sobre sí misma y aparece como un automatismo ilimitado de creación de capital. Los algoritmos que rigen los movimientos del

capital financiero y la redistribución casi instantánea de las inversiones a escala mundial (las operaciones financieras de alta frecuencia) resultan entes *autónomos,* neutros, capaces de propiciar —si no fuera por su carácter virtual, financiero, nominal, estadístico— un crecimiento permanente. Ese crecimiento descomunal realmente improductivo y generador de valor ficticio hizo aflorar la crisis, ante la evidencia de la escasa rentabilidad del capital realmente productivo. Lo que hay detrás de la quiebra del sistema financiero no es otra cosa que el colapso del proceso de producción y realización de capital que fundamenta la estructura social capitalista. Como queda patente en las medidas adoptadas en los últimos años, son las dificultades estructurales del proceso de producción y acumulación de capital las que impiden la resolución de la crisis financiera.

La desviación mediática hacia la expresión dineraria y financiera de la crisis estructural capitalista, además de su función ideológica a la hora de confundir la realidad, induce la ilusión de que es posible controlar el proceso financiero mediante políticas monetarias de las instituciones reguladoras del mercado (bancos centrales, FMI, supervisores bancarios, etc.). Sin embargo, la burbuja inmobiliaria desencadenante del fiasco financiero iniciado en 2007, continúa en nuevas regiones del mundo (China y Turquía) y se reactiva en otras (España). Es solo una burbuja entre muchas, vinculadas a la deuda, a los activos de alto riesgo y a los nuevos productos financieros «complejos».

En la medida en que, a escala mundial, no se verifica el relanzamiento de la actividad económica —al menos en la dimensión necesaria para una reconducción del ciclo del capital hacia una fase expansiva—, vuelven a reproducirse las burbujas financieras de diferente naturaleza; es el resultado de que las expectativas de rentabilidad se vean de nuevo defraudadas. Las adquisiciones de deuda de países cuya solvencia es más que dudosa ha llevado al supervisor y al Banco Internacional de Pagos a hacer públicas sus advertencias.

La burbuja de la deuda estudiantil norteamericana es ejemplar a este respecto. La inversión en conocimiento, supuesta premisa del aumento de la rentabilidad global del capital, ha llevado a la desvalorización real de esos activos bancarios, lo que se manifiesta en la imposibilidad de retorno del préstamo a causa del desempleo y la precarización. Las expectativas de retorno estaban cifradas, en última instancia, en el supuesto de una expansión indefinida de la economía y del empleo cualificado; algo que no ha tenido lugar ni lo tendrá. La tendencia general del sistema de producción de bienes y servicios apunta a una mayor precarización de la fuerza de trabajo como medio fundamental de obtener mejoras en la rentabilidad.

Las expectativas no cumplidas, a pesar de los subterfugios dialécticos de analistas, consultores, expertos y demás propagandistas de la economía política, siempre remiten al problema de fondo de la valorización del capital, que no se cifra en expectativas o elucubraciones, sino en la materialización concreta de la relación social productiva, esto es, en la explotación del trabajo y la extracción de plusvalía. Y es aquí, precisamente, donde realidades y expectativas chocan, debido a las limitaciones históricas concretas de esa forma de organización social encaminada a la producción de riqueza como acumulación de capital y que tiene su punto de apoyo en el sistema asalariado.

Cualquier interpretación de la crisis centrada exclusiva o primordialmente en el proceso de financiarización, que aparentemente domina la dinámica del capital, es engañosa por superficial, puesto que deja de lado el carácter estructural de la crisis. La acumulación de espectaculares cifras de dinero creado a partir de dinero con productos financieros cada vez más alejados de la realidad productiva y reproductiva de la sociedad no se corresponde con la acumulación real de capital.

La pura especulación —los productos financieros, fondos de inversión, etc., que sacuden las bolsas— existe como fenómeno aparentemente dominante, pero en sus operaciones subyacen componentes de valor tangibles (materias primas, alimentos, agua, tierras, manufacturas y tecnologías), componentes de valor real que remiten a

trabajo productivo. En última instancia, son esas inversiones productivas las que sostienen los valores bursátiles del capital financiero, constituyen las referencias de valor que subyacen en los productos financieros. Si el capital fuera simplemente dinero que se produce a sí mismo, la acumulación de capital no requeriría de reformas laborales; ni de la expropiación de agua, tierra, minerales; ni de la aniquilación de comunidades indígenas para la construcción de embalses.

En virtud de esta identificación engañosa del capital con su forma financiera, se producen los desvaríos ideológicos que niegan la crisis de acumulación de capital simplemente porque los ricos son cada vez más ricos. Al haber más riqueza concentrada en menos manos se cuestiona que haya realmente una crisis de acumulación de capital. Sin embargo, el hecho de que haya cada vez más riqueza en menos manos es una consecuencia de la propia dinámica del capital, consistente en la tendencia a la concentración. Sin embargo, esa verdad sociológica no explica por qué, a pesar de esa supuesta acumulación de capital, continúa la crisis. En el fondo, tales apreciaciones emanan de un sustrato mental conservador, característico de la izquierda del capital. Sugieren que la crisis es superable simplemente mediante un mejor reparto de la riqueza dineraria por medio de una razonable política fiscal.

Ese supuesto capital dinerario no funciona como capital porque no entra en el ciclo de la valorización como capital, no es productivo porque su *inversión* es simplemente gasto suntuario y extravagancia dilapidadora de la clase dominante, cuyo consumo de bienes y servicios, por otro lado, es irrelevante para un eventual relanzamiento económico. Por eso la masa dineraria se orienta hacia la inversión financiera que alimenta la burbuja de la acumulación ficticia de capital. En cierto modo, la esfera financiera del capital expresa el límite de la producción de valor y de su conversión en capital.

La contradicción entre la forma dineraria del valor (capital) y el valor real (que remite al tiempo de trabajo) se realiza en el plano de la reproducción social inmediata. Las consecuencias de esa desviación entre capital real,

productivo de valor, y capital nominal financiero se hacen perceptibles en la falta de inversión, en el desempleo, el empobrecimiento, las reformas laborales para la explotación intensiva de la fuerza de trabajo y los recortes en el Estado de bienestar. En realidad, lo que refleja la esfera financiera mundial es una situación caótica, de suma confusión, con medidas contradictorias y con opiniones y propuestas dispares y disparatadas. Como reconocía el propio Krugman en 2013,[15] no hay una definición estándar de burbuja financiera, aunque su elemento común es la ilusoria creencia en la revalorización ilimitada de los activos; una ilusión basada en criterios subjetivos, totalmente arbitrarios, que más pronto que tarde acaban por chocar inevitablemente con la realidad.

Algunos voceros de la clase dominante, como Leonel Fernández, ex presidente de República Dominicana, han tenido que rendirse a la evidencia y reconocer que el desaforado aumento del capital financiero es verdaderamente un problema para la *economía real* y el crecimiento.[16] A su vez, el FMI, en el mes de febrero de 2016, advertía de la fragilidad del sistema financiero mundial como consecuencia de la especulación en torno a las materias primas y el precio reventado del petróleo, así como de los peligros que ello entraña para los países emergentes, que son precisamente la esperanza para una hipotética superación capitalista de la crisis.

Por otra parte, las instituciones gestoras del capital financiero, principales beneficiarias de la reestructuración capitalista de las dos décadas finales del siglo XX, tampoco levantan cabeza, a pesar de las cuantiosas sumas destinadas a su reflotamiento. Las maniobras para superar la crisis[17] fueron un factor de desestabilización bancaria, a pesar de que los bancos recibieron del BCE un billón de euros para mejorar su liquidez y su disposición de crédito; un crédito que no llegó a empresas y particulares.

[15] *El País,* 12 de mayo de 2013.

[16] *El País,* 9 de julio de 2016.

[17] Entre ellas, en 2011-2012, la *guerra del pasivo*, mediante la creación de productos cada vez menos seguros para la captación de depósitos.

Después de cuatro años en los tribunales alemanes, la puesta en marcha del Plan Draghi[18] para que el BCE compre deuda de los países más débiles con el fin de evitar un colapso en cadena dentro de la UE, además de poner de manifiesto los intereses *nacionales* —de diferentes facciones del capital transnacional—, ejemplifica una vez más el desbarajuste reinante en una UE que se resquebraja en medio de las triquiñuelas de la esfera financiera. El hecho es que resulta cada vez más difícil ocultar la inestable realidad estructural de la UE, manifiesta en la controversia sobre el euro y, sobre todo, en torno a una unidad económica cuya viabilidad es discutida desde muchos frentes, pero cuya liquidación tendría consecuencias —por imprevisibles— aún más graves. No se trata solo de un capricho de la clase dominante: sus «soluciones» están determinadas por la lógica que funda la dinámica social sometida al capital. Por tanto, en las soluciones a la crisis dentro del capital no hay vuelta atrás.

Por lo demás, los problemas financieros, el paro, las reformas laborales que no responden ni a la creación de empleo ni a la acumulación de capital, los recortes en pensiones, sanidad y educación, la contención de la inflación, producto de la contención salarial y el bajo precio de la energía, la amenaza de deflación que aún empeora la situación, etc., son sólo síntomas de la descomposición de un sistema de organización económica que tiene su representación en su forma financiera —en la forma dinero—. Por eso, no hay que esperar a una próxima crisis financiera; continuamos inmersos en las consecuencias de la crisis de 2007, sin previsibles vías de superación de la misma. Si nos atenemos a los hechos, reconocidos por parte de los apologistas del sistema capitalista, las medidas adoptadas no han dado resultado positivo alguno. Al contrario, solo han servido para aumentar el gasto improductivo mediante la creación de más burocracia institucional y unos supuestos controles que chocan precisamente con una estructura bancaria construida como sistema financiero durante las décadas pasadas de reestructuración capitalista.

[18] En junio de 2016, el Tribunal Constitucional alemán falló en un sentido favorable para que el BCE pudiera comprar deuda de los países de la UE en situación de mayor descalabro económico.

La credibilidad de los supervisores bancarios es más que dudosa. A ello contribuyen sus criterios de evaluación pero, sobre todo, su secretismo; una confidencialidad que es opacidad a la hora de hacer pública información veraz. Por eso mismo, esas instituciones políticas europeas o de alcance planetario delatan su condición instrumental sometida al capital financiero en la medida que este es la forma aparente hegemónica del capital. Ocultación y tergiversación son funciones fundamentales de las instituciones del sistema de representación capitalista; pero en lo que se refiere a la banca y el capital financiero esto se vuelve mucho más explícito.

No obstante, aun teniendo en cuenta las maniobras de distracción y medidas desesperadas (como la hiperaceleración de las gestiones bursátiles) para frenar la espiral especulativa y de la deuda soberana, así como los descalabros bancarios, la realidad es que la eventual recuperación capitalista de la crisis es cada vez más improbable. No hay donde invertir con suficientes garantías de beneficios y acumulación de capital. Existen muy pocos sectores y actividades empresariales que garanticen un retorno de la inversión y beneficios a corto plazo con la cuota suficiente para reiniciar, prolongándolo, el ciclo inversor.

Ya no se trata solamente de los márgenes de beneficio, cada vez más estrechos, que puede arrojar una inversión en una actividad cualquiera, sino de la velocidad con que se hagan efectivos esos beneficios. De ahí que el modelo óptimo sea el del capital financiero. La economía capitalista, en última instancia, es una economía de tiempo: tiempo de vida que entrega el asalariado, tiempo de producción, tiempo de salida al mercado del producto, tiempo de retorno de la inversión.

Los límites del capital financiero y de la financiarización estriban en la naturaleza misma del capital; y en que la sobreproducción de dinero acaba por asfixiar a la producción de capital. A pesar de todo, y muy especialmente de la deslumbrante y avasalladora fenomenología financiera, el sistema capitalista es un modo de reproducción

social basado en la producción de mercancías[19] que encierran la doble naturaleza de su valor de uso y su valor de cambio. Ahora bien, aunque todas las mercancías tengan un precio, no todas tienen *valor*. Hay una jerarquía de valor en la producción capitalista que tiene que ver, en primera instancia, con el trabajo incorporado a la misma; y, en última instancia, con su carácter de valor de uso —capaz de satisfacer las necesidades de reproducción de la sociedad—, subsumido en el valor de cambio, en el precio.

Incluso la producción de necesidades (publicidad, moda, actualizaciones de versiones de software…) es en sí mismo un sector de actividad dentro de la economía capitalista, y la noción de necesidad una categoría social e históricamente definida por el nivel de desarrollo del capital. Los artículos de primera necesidad evolucionan al ritmo que marca la producción de mercancías. No obstante, a pesar de que las categorías de la economía política definen una realidad muy desviada de las verdaderas condiciones materiales de existencia de la gente y, por tanto, de la noción de utilidad e incluso de valor de uso, aquellas no pueden sustraerse absolutamente de una realidad social atravesada por las carencias de hombres y mujeres. Al fin y al cabo, se produce para satisfacer necesidades de la gente —sin entrar aquí al tema de cómo son inducidas—; es en el acto de consumo donde se hace realidad el beneficio y esa es precisamente la clave de la crisis: la sobreproducción de mercancías que no tienen salida en el mercado.

De ahí que la orientación hacia la financiarización y la creación de capital nominal se haya hecho cada vez más intensa, al mismo tiempo que el capital financiero se alejaba de la referencia de valor material, concreta, consistente en trabajo materializado en mercancía. Pero el dinero que crea dinero en la espiral especulativa financiera acaba por

[19] El fetichismo de la mercancía, y particularmente el del capital financiero, aunque pueda parecer una noción abstrusa, se manifiesta de la forma más directa y prosaica en la proliferación de timos piramidales y demás productos y chiringuitos financieros (véase por ejemplo el Fórum Filatélico). La ilusión por maximizar el beneficio del ahorro —la magia del dinero que se hace a sí mismo—, interiorizada en la conciencia del ahorrador, es la que posibilita tales martingalas.

vaciar de contenido la forma dineraria del valor, de manera que los productos financieros son entelequias carentes de valor, mercancías cuyo valor es autorreferencial, simplemente numérico.

Al mismo tiempo que la financiarización avanza, discurre el proceso de terciarización y la proliferación de actividades improductivas y servicios que, a pesar de no generar valor, adquieren un precio en el mercado. De ahí que la expansión de las actividades comerciales, la industria del ocio y la industria de la movilidad, impulsadas por la disponibilidad de crédito a bajos tipos de interés, haya creado el espejismo consistente en identificar la acumulación de capital con las boyantes cifras de negocio vinculadas al consumo en todas sus facetas. Lo que explica que la burbuja financiera tenga su correlato en la burbuja de la terciarización desplegada en las décadas finales del siglo XX.

Las consecuencias de todo ello son palmarias. La espiral financiera ha yugulado el proceso de acumulación al estrechar la base del capital productivo (de valor), lo que acarrea, a su vez, la desvalorización de la forma dinero del capital. El capital financiero deviene humo, ficción dineraria de la que desconfían en primer lugar, como no podría ser de otro modo, los propios gestores del artificio financiero (crisis de confianza bancaria, del euro, etc.). Los títulos bancarios carecen de valor, son simples números cuya validez depende del consenso o pacto de confianza financiera del conjunto del sistema; una confianza cada vez más frágil en virtud de los desfalcos de gestores (Lehman Brothers, Bankia, Deutsche Bank), pero sobre todo de la estrategia de financiarización que ha adoptado el sistema capitalista en su conjunto con el fin de reconducir al alza los beneficios, que ya no salen —o no suficientemente— de la inversión productiva.

Alcanzado cierto grado de desviación entre capital financiero y capital productivo —como el que define la situación mundial actual—, el valor ficticio tiende a abolir (subsumir) al valor real, anulándolo. Asistimos al colapso del sistema capitalista como producción de valor, del cual el colapso financiero es su primer síntoma.

Primera Parte

El capital en la esfera de la producción y sus límites

1. De la reestructuración a la crisis

La comprensión de la crisis actual exige abordar retrospectivamente algunos de los rasgos más característicos que contribuyeron a enfrentar el ciclo de crisis precedente. Solo así podremos comprender de *dónde venimos*, es decir, los mecanismos que hicieron posible la reestructuración general del sistema capitalista, la expansión económica de las dos últimas décadas del siglo pasado y, sobre todo, las limitaciones de tales mecanismos, que son el sustrato sobre el que se asienta la situación de crisis actual.

Sin embargo, la reestructuración capitalista no puede reducirse a una mera cuestión económica, técnica u organizativa. Se trata de una ofensiva de la clase dominante por restablecer la tasa de acumulación de capital. Esta ofensiva se apoyó en una serie de cambios tecnológicos y organizativos definidos en torno a la automatización de los procesos de fabricación, la deslocalización productiva hacia países y mercados con mejores cuotas de rentabilidad, la reorganización general del trabajo, la externalización y subcontratación de actividades, la reorganización de la gestión empresarial y el impulso hacia la desregulación de los mercados, con especial incidencia en el mercado laboral.

La expansión capitalista iniciada al final de la Segunda Guerra Mundial había alcanzado su techo histórico en los años setenta. Diferentes factores concurrieron en una

caída de la acumulación de capital que se manifestaba en menor crecimiento, reducción de la inversión y aumento del desempleo. Por otra parte, la tasa de crecimiento en los países de la OCDE, que mantuvo un ritmo del 3,7 % y 4,3 % en las décadas de 1950 y de 1960, experimentó una considerable reducción –crecimiento del 2,9 %– en la década de 1980, reducción que continuó en el periodo 1990-1998 (2,3 %).[1] Para el periodo 1999-2015, el Banco Mundial ha calculado una cuota de crecimiento del 2,89 %.

Lo significativo de esas cifras globales es que la reducción de la cuota de crecimiento mundial coincide con un proceso de amplia reestructuración del capital. Aunque los efectos de las iniciativas llevadas a cabo supusieron una relativa recuperación económica en los años ochenta, ese ciclo expansivo fue considerablemente breve en relación con el extraordinario despliegue tecnológico y organizativo que lo hizo posible.

Se corrobora así el carácter acumulativo de la crisis, parejo al proceso de acumulación de capital, en el sentido de que los mecanismos que *resolvieron* la crisis de los años setenta reprodujeron las condiciones de crisis en un plano superior a partir del año 2007. Los logros obtenidos en la esfera productiva (aumento de la productividad y de la extracción de plusvalía) se sustentaban sobre una creciente composición técnica del capital, que hacía necesarias cada vez mayores inversiones en capital fijo (tecnología) por cada puesto de trabajo. Todo ello en el marco de la tendencia general a la disminución de los beneficios, precisamente como consecuencia de las crecientes inversiones y de la compleja realidad que representa la esfera de la realización del capital en el mercado mundial. Esto se traduce en costes añadidos en la circulación y venta de las mercancías.

Precisamente, debido a ese carácter acumulativo de la crisis, que determina la reiterada puesta en práctica de mecanismos de recuperación (las contratendencias a la caída tendencial de la tasa de beneficio) en el inicio de cada ciclo de expansión capitalista, vale la pena detenerse en

[1] Rafael Muñoz de Bustillo (ed.), *El Estado de bienestar en el cambio de siglo. Una perspectiva comparada*, Madrid, Alianza editorial, 2000, p.48.

el ciclo de reestructuración de los años setenta del siglo XX, que precedió a la crisis del presente. Esta expresa las limitaciones históricas —no sólo coyunturales— de los recursos capitalistas puestos en práctica entonces, dada la dimensión alcanzada por el proceso de acumulación de capital.

Aunque la crisis del petróleo (desde el año 1973) se considere el principal momento de inflexión, la causa profunda que puso en cuestión el modelo fordista de expansión capitalista, vigente hasta esa fecha, fue la escalada de la conflictividad fabril y, más concretamente, las conquistas materiales de la clase obrera industrial, como primera beneficiaria del Estado de bienestar y del acceso masivo al consumo. A fin de cuentas, en el Estado de bienestar se concreta la redistribución de la plusvalía o riqueza social producida entre capital y trabajo. Dicha redistribución era funcional a la expansión del sistema productivo y de realización de capital en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en la medida en que la extracción de plusvalía en la cadena de montaje se realizaba en el mercado masivo de bienes y servicios (sociedad de consumo).

La masa de capital acumulado en EEUU, principal beneficiario de la guerra mundial en cuanto al desarrollo del capital productivo —y que además no sufrió pérdidas materiales directas debidas a la guerra—, sentó las bases de la recuperación económica de la Europa devastada. De ese modo, el proceso de reconstrucción y el de acumulación de capital fueron de la mano para consolidar el Estado de bienestar. Solo posteriormente, los problemas en el aparato productivo (conflictividad y cambio tecnológico) y en la esfera de la realización (límites de la extensión de los mercados y coste del Estado de bienestar) hicieron evidentes sus contradicciones.

La fase expansiva del capital iniciada en la posguerra mundial estuvo, en efecto, acompañada de una ascendente conflictividad laboral, tanto en Europa como en EEUU. Esta tuvo su fase álgida en el periodo 1969-1978, ya sea en lo que se refiere al número de huelgas como al número de trabajadores implicados, aunque los picos de

conflictividad no fueron simultáneos en todos los países.[2] Esa década marca, por tanto, el punto culminante, en los países capitalistas desarrollados, del ciclo de luchas de la clase obrera industrial y la caída de los beneficios empresariales. Dicho de otro modo, la distribución de la riqueza producida entre capital y trabajo se decantaba hacia este último sin que la capacidad de generación de riqueza en el proceso productivo (la producción de plusvalía) aumentara en la misma proporción, debido precisamente a la resistencia obrera.

La conflictividad obrera del complejo industrial fordista —en un mercado laboral con demanda constante de fuerza de trabajo— se expresaba en diferentes formas de sabotaje a la producción, absentismo, hurtos, cambio frecuente de trabajo (*turn over*), etc. La acumulación de capital se enfrentaba a una limitación objetiva, materializada en una clase obrera que en buena parte había emigrado del campo a las metrópolis industriales. Sus conquistas sociales iban paralelas a lo que podría denominarse, en términos generales, su resistencia a la adaptación a la disciplina industrial.

Aquellos años estuvieron protagonizados por huelgas que no solo desbordaban los cauces sindicales, sino que en la mayor parte de las ocasiones iban contra las propias direcciones sindicales y contra los acuerdos obtenidos entre los sindicatos y la patronal. Era una conflictividad que se extendía por todo el mundo y por todos los sectores, pero que seguramente tuvo en la industria del automóvil su escenario más característico. En él, las luchas sobre los ritmos y condiciones de trabajo en la cadena de montaje

[2] En realidad, no existen datos fiables sobre la conflictividad laboral debido, como reconoce la OIT en sus estadísticas, a que los criterios de contabilización son diferentes en cada país, especialmente durante el periodo aquí abordado. Para la conflictividad laboral del periodo 1950-1969 hay que recurrir a la literatura militante. Aun sin ser exhaustiva, la revista francesa *Socialisme ou Barbarie* es un buen reflejo del clima de conflictividad. En EEUU el pico coincide con el año 1970, mientras que en Italia se inicia en el otoño «caliente» de 1969, en Francia en 1971, en Reino Unido en 1972 y en Alemania en 1978, al igual que en España.

ocupaba el primer plano reivindicativo. Absentismo, sabotajes directos e indirectos (ritmo lento de trabajo) o paros generalizados, que se producían después de que los gestores sindicales firmaran los convenios colectivos sectoriales, se extendieron por EEUU, Francia, Gran Bretaña, Italia, España, configurando un ciclo huelguístico de resistencia obrera al aumento de la explotación. Se trataba de una conflictividad organizada en torno al rechazo del aumento de la productividad, impulsada por los patrones mediante la reorganización del trabajo y la implantación de nueva tecnología en las cadenas de montaje.

Entre las huelgas de ese ciclo, algunas se convirtieron en emblemáticas. Fue el caso de la huelga de 1972 en la factoría de General Motors de Lordstown (Ohio), que por sus características y amplitud suscitó una enorme polémica en los medios militantes del movimiento obrero internacional.[3] En la fábrica de Lordstown los sindicatos se vieron desbordados por las exigencias de una fuerza de trabajo joven (24 años de media) que sufría directamente el impacto del cambio tecnológico y organizativo de la planta de montaje. El eje de la acción autónoma de los trabajadores no era el salario —que era relativamente alto y aumentaba regularmente—, sino el ritmo creciente de las operaciones realizadas en la cadena. Además de aumentar la cuota de explotación, ese incremento del ritmo venía acompañado de cambios en la organización de las operaciones que restaban autonomía a los trabajadores en la gestión de su puesto de trabajo. De ahí que esa lucha se considerase una revuelta de rechazo al trabajo.

Pero las dos décadas de 1960 y de 1970 fueron también las de la generalización de las huelgas autónomas como respuesta a las limitaciones del encuadramiento sindical y a su capacidad para dar satisfacción a las exigencias laborales y sociales de la fuerza de trabajo, exigencias que desbordaban el pacto social del Estado de bienestar.

[3] Numerosas publicaciones de la época se hicieron eco de la huelga de Lordstown y de la discusión surgida en torno a ella (*Zerowork, Solidarity, ICO. Informations et Correspondance Ouvirères*). Véase www.mondialisme.org.

Despectivamente tildadas como *huelgas salvajes*, las huelgas autónomas supusieron, sin embargo, un salto cualitativo en el movimiento obrero industrial respecto de las estructuras sindicales formalmente sometidas al capital. Aquellas huelgas abrieron la vía hacia una autonomización expresada en formas de intervención que, en sí mismas, suponían una tensión de ruptura con la legalidad y las instituciones del orden político dominante.

Por otra parte, aquellos años coincidieron también con la incorporación masiva de las mujeres como sujeto social plenamente proletarizado, políticamente autonomizado, a través del feminismo y en conflicto directo y específico con el capital. El trabajo de las mujeres había sido desde los inicios de la revolución industrial un componente fundamental de la acumulación de capital, tanto como trabajo no pagado de cuidados en la (re)producción de la mercancía fuerza de trabajo, como en su condición de trabajadoras directas en la industria textil, tabaquera, etc.

La masiva incorporación de las mujeres tanto al trabajo industrial como a la actividad económica en general, a partir de los años sesenta introdujo en el orden productivo fordista una dimensión cualitativa. La problemática de las mujeres trabajadoras —sus reivindicaciones específicas— adquirieron entonces plena relevancia en el marco de la producción fordista y de la sociedad del bienestar. Al mismo tiempo se hicieron expresión de unas contradicciones que hasta entonces habían permanecido ocultas o subsumidas en el ámbito de la lucha de clase sindical masculina. El asunto tenía implicaciones que iban mucho más allá de un simple cambio cultural o ideológico. Ponía en primer plano la cuestión de la reproducción social, es decir, la reproducción de esa particular mercancía que es la fuerza de trabajo, fuente de valor del capital. Con ello, la relación social capitalista, al aparecer como una forma histórica del patriarcado, desbordaba la formalidad económica del orden laboral para llevar la problemática del trabajo hacia una radicalidad acorde con las contradicciones de la fase de dominación real del capital.

Todo ello determinó la caída generalizada de la rentabilidad del capital[4] y, en consecuencia, la paralización de la actividad económica. La acumulación de capital había tocado techo en los países de vieja industrialización durante la segunda mitad de los años setenta. Esto planteó la necesidad de encontrar nuevos espacios que recondujeran al alza la rentabilidad, desplazando las inversiones en el ámbito territorial continental y transcontinental, de acuerdo con un plan de deslocalización productiva que eliminara la presión ejercida sobre el capital por la clase trabajadora de los países capitalistas desarrollados.[5]

Además, como se aprecia en el continente europeo, la deslocalización vino acompañada, en ocasiones, de un proceso simultáneo de integración política y económica; especialmente, al menos en lo que concierne al desplazamiento de mercancías y capitales, mediante tratados de apertura de mercados nacionales con el fin de extender el ámbito territorial de realización del capital. La ampliación de la Unión Europea (UE) hacia el sur y el este debe entenderse como una maniobra del capital centroeuropeo en búsqueda de nuevas fuentes de beneficio (acceso libre a nuevos mercados de mano de obra y consumo), lo que resulta congruente con la reestructuración capitalista hacia el nuevo ciclo de fordismo disperso que se agotará con la crisis del 2007.

Más concretamente, el movimiento inversor que configura el nuevo espacio europeo estaba orientado a comprar cuota de mercado y a implantarse en países con costes de fabricación ventajosos y proximidad al mercado (caso del

[4] Para el caso de la economía española, entre 1965 y 1979 la tasa de beneficio disminuyó en un 24 %. Luis Toharia, «La tasa agregada de beneficios de la economía española 1965-1979», *Monthly Review*, junio/julio de 1981.

[5] Desde luego, el giro *países capitalistas desarrollados* es hasta cierto punto redundante en la medida que remite a la noción de desarrollo técnico-industrial de algunos países capitalistas, característica de la ideología progresista burguesa, desarrollista. Es en este sentido estricto y limitado que se utiliza en este texto, con el fin de definirlos como países que disfrutan de una posición hegemónica en la cadena mundial de producción y realización de capital.

automóvil en Portugal y España, por ejemplo). La inversión extranjera en los países del sur de Europa, al tiempo que modernizaba plantas de fabricación en determinados sectores industriales y de servicios, inducía una profunda transformación de la actividad económica (la llamada reconversión industrial y la extensión del sector terciario). De esta forma, se produjo un proceso de especialización dependiente, que obedecía a los imperativos de inserción de cada país en la nueva cadena productiva transnacional.

La inversión extranjera contribuyó al proceso de relativa desindustrialización de los países dependientes, mediante estrategias de inversión que iban desde la implantación directa (sucursales de la casa matriz) al establecimiento de acuerdos de representación (que muchas veces acaban en adquisición) con empresas autóctonas que contaban con una cartera de clientes y una red de distribución consolidada a lo largo de los años. La inversión exterior, pues, aterrizó en los mercados del sur europeo comprando cuota de mercado para eliminar la competencia interior.

Todo ese reajuste del capital para la transferencia de plusvalía de sur a norte conllevaba un cierto grado de desestabilización. Los fondos de cohesión de la UE contribuyeron a paliar este desajuste en las dos décadas finales del pasado siglo. Esos fondos jugaron, además, un papel dinamizador para las inversiones privadas de los capitales europeos, al mismo tiempo que atenuaban el impacto social que la nueva situación creaba. Fue, pues, el momento de la progresiva expansión del capital centroeuropeo hacia el sur y el este, apoyándose en mecanismos de contención social: la paz social subvencionada.

Pero aquel ciclo de expansión inversora se agotó como consecuencia de la aparición de nuevos yacimientos de rentabilidad en otros continentes. En el presente, la Europa del Sur ya no ofrece los márgenes de rentabilidad de otro tiempo en la producción y realización de mercancías, comenzando con el caso ejemplar del automóvil. Estas producciones se han desplazado hacia el Este europeo y el Extremo Oriente con el fin de aprovechar la doble ventaja que la Europa del Sur ofrecía en las décadas pasadas: costes laborales bajos y proximidad a mercados emergentes.

La deslocalización y la subcontratación que caracterizan el nuevo orden productivo y de acumulación de capital a escala mundial confieren igualmente un carácter mundial a la mercancía. Esta, al describir un proceso de producción, circulación y realización a escala transcontinental, deja en evidencia los frecuentes desvaríos sociológicos acerca del fin del trabajo, de la clase obrera y de la sociedad industrial; desvaríos que en el mejor de los casos solo responden a constataciones sesgadas —con un marcado carácter eurocéntrico— del proceso de proletarización. Las banalidades a propósito de la sociedad posindustrial quedan en evidencia simplemente contrastándolas con la realidad de la organización transnacional del trabajo. Esta es resultado de la estrategia capitalista para hacer frente a la crisis de los años setenta, y conlleva la producción igualmente transnacional de mercancías.

El ciclo de la mercancía, desde su fase de producción, tiene lugar en un ámbito que trasciende las fronteras nacionales e incluso continentales.[6] De ahí que haya que reconsiderar la desindustrialización de los países capitalistas desarrollados, en un doble sentido. Por un lado, es el resultado formal de la especialización en la fase de realización del capital de los países de vieja industrialización. Por otro, puede concebirse como reindustrialización real a través de la penetración de la lógica y de la tecnología industrial en el conjunto de las actividades de las sociedades terciarizadas.

Por eso, se debe entender la mercancía —y el capital— en su dimensión transnacional como el resultado del movimiento de externalización y subcontratación de las actividades productivas empresariales en el ámbito geográfico mundial; un movimiento que está dirigido a enfrentar la tendencia a caer de la tasa de beneficio. De hecho, los cambios realizados en la estructura operativa de las empresas mediante la externalización/subcontratación

[6] En la composición de cualquier mercancía, desde una camiseta a un teléfono móvil, se yuxtaponen sucesivas secuencias de trabajo de forma integrada, mediante la cadena de subcontratación que atraviesa distintos países y continentes.

de actividades, en consonancia con el plan general de deslocalización, son algunos de los rasgos característicos del ciclo de reestructuración capitalista iniciado a mediados de los años setenta.

Ahora bien, la subcontratación es simplemente un recurso de gestión para la reducción de costes dentro de la estrategia de recuperación de la tasa de beneficio. Es una maniobra por medio de la cual la empresa se desprende de aquellas actividades o funciones que no constituyen el núcleo central de su actividad (desarrollar, producir y vender bienes y servicios) o bien de aquellas que no representan *valor añadido*[7] (transporte, almacenamiento, manipulación, etc.) o no lo hacen en una proporción suficiente. La ventaja de tal maniobra queda reflejada en el ejercicio contable de la empresa, ya que el escaso o nulo valor de una actividad cualquiera del ciclo de negocio de la empresa reduce la tasa de beneficio.

Por ello, externalizar actividades empresariales por medio de la subcontratación para concentrarse en las que arrojan mayor valor y margen de beneficio (*core business*) es un fenómeno ampliamente extendido a todos los sectores económicos, tanto industriales como de servicios. La externalización, con mayor o menor intensidad, es una práctica que se observa en todos los ámbitos: en el sector editorial, en la electrónica, en los servicios de limpieza y mantenimiento, etc. Es un fenómeno que, por eso mismo, denota las dificultades prácticas de las empresas para conseguir una tasa de beneficio adecuada para garantizar la supervivencia en el mercado. De hecho, la reducción de costes no supone la eliminación de los mismos, sino su derivación hacia otras empresas que, como veremos más adelante, reproducen en su escala los mismos problemas de cara a obtener beneficios.

[7] La noción de valor añadido en la economía política no coincide con la noción marxiana de valor que se utiliza en este ensayo. A pesar de todo, la economía política remite a una noción de valor en la que va implícita cierta distinción entre trabajo productivo (de valor) y trabajo improductivo, siendo el primero el que genera el *valor añadido*.

De ese modo, los recursos para enfrentar la tendencia a la caída de la tasa de beneficio en el nivel empresarial (mejorar el ciclo de negocio) acaban por hacer efectiva la caída general de los beneficios. Cada vez menos empresas acumulan los beneficios declinantes que resultan del conjunto de la actividad económica. Pero esa concentración de capital, que no puede evitar la prolongación de la crisis, tampoco puede ocultar las limitaciones objetivas de la acumulación de capital. Así ocurrió en el sector del automóvil, pionero a la hora de poner en práctica las fórmulas y recursos que caracterizan la reestructuración iniciada en los años setenta. Su experiencia se ha ido trasladando al resto de sectores industriales y de servicios, de manera que las limitaciones de esos recursos para reconducir la tasa de beneficio empresarial son las que dan lugar a una situación de reestructuración permanente del capital en crisis.

2. Los límites de los recursos técnico-organizativos

Deslocalizar, externalizar, subcontratar

La rápida extensión de la fórmula externalizadora a los demás sectores de actividad hizo evidente que los problemas del sector de automoción no eran específicos del mismo. Al contrario, las aparentes ventajas inmediatas no pudieron ocultar las debilidades inherentes a esa nueva técnica de gestión empresarial. Como reconoce el informe de IBM Global Business Service,[1] no son solo ventajas las que se obtienen con la deslocalización y la subcontratación de procesos empresariales. Las ventajas inmediatas que la globalización implicó —esta no es más que la extensión de la cadena de subcontratación a escala mundial— se han visto empañadas por el aumento de costes y los problemas derivados de la complejidad logística. No es solo el aumento tendencial de los costes económicos en las plantas de producción externalizadas de Asia o América Latina, debido al incremento de los costes laborales; también se hacen palmarios los problemas relacionados con los plazos de entrega, el descenso de la calidad del servicio al cliente y la capacidad de respuesta a la hora de acceder al mercado.

Esas desventajas se pusieron en evidencia ya en los años noventa. Y llevaron a la relocalización de algunas firmas

[1] Véase la revista *Manutención y Almacenaje*, marzo de 2007.

francesas de confección o de empresas alemanas previamente deslocalizadas en los países del Este. La estrategia de relocalización se plantea en aquellas producciones donde la capacidad de respuesta al mercado es fundamental. Problemas con los plazos de entrega o con situaciones imprevistas —como huelgas y conflictos en otros sectores de actividad que repercuten directamente sobre la propia cadena de suministro—, señalaron enseguida los límites de la deslocalización territorial y la externalización de actividades. El nuevo orden productivo surgido del ciclo de la reestructuración capitalista de las décadas finales del siglo XX, apenas estabilizado, intensificó los cambios, al tiempo que se acortaba el ciclo de negocio empresarial, prolongando de hecho el ciclo de la reestructuración.

Los ya olvidados «tigres asiáticos», que representaban la alternativa deslocalizadora, pasaron enseguida de ser una pretendida solución a formar parte del problema. Los *tigres* dejaron de ser competitivos en poco más de una década, bajo los efectos del acelerado aumento de los costes laborales. Lo mismo ocurre con la actual *esperanza china*. El gasto público destinado a contener los efectos más perniciosos del vertiginoso desarrollo capitalista, simultáneo a la escalada de la conflictividad y de los costes laborales en China, está llevando a una nueva oleada de deslocalizaciones hacia países del entorno (Vietnam, Camboya, etc.).

Lo que fue una solución hace dos décadas, se ha convertido en parte del problema en la actualidad; así se explica el nuevo movimiento de deslocalización de Extremo Oriente, pero también la relocalización en Europa de procesos productivos que se benefician de la proximidad al mercado (así ocurre con algunos productos como el textil-moda, los componentes de automoción o la electrónica de consumo) y de la reducción de costes laborales que la desregulación del mercado del trabajo europeo ofrece. A esto hay que añadir la contratación de mano de obra migrante,[2] cuya tasa de extracción de plusvalía aún es mayor que la de la fuerza de trabajo autóctona.

[2] En octubre de 2016, la BBC se hacía eco de la explotación de refugiados en fábricas textiles turcas subcontratistas de Zara, Mango, etc.

En otras palabras, la deslocalización productiva, al implantar en nuevos territorios de Asia, África y América Latina el modelo fordista, deslocaliza igualmente la problemática de la acumulación de capital y de la conflictividad que en un cierto momento histórico obligó al desplazamiento industrial desde los países capitalistas desarrollados. Si la deslocalización productiva transnacional representó un balón de oxígeno en la recomposición de la tasa de beneficio y en el restablecimiento de la acumulación de capital hasta el comienzo del siglo XXI, hoy se presenta como un problema más en el marco socioeconómico definido por la crisis.

La subcontratación es una forma de externalizar costes y de maquillar la cuenta de resultados mediante operaciones contables que convierten costes fijos en variables y permiten ajustar la demanda del servicio subcontratado, ya sea la fabricación de un componente, el almacenamiento de productos, el transporte, etc. La empresa subcontratista, como es el caso de los operadores logísticos, a su vez subcontrata servicios, o parte de los mismos, a otras empresas, y así sucesivamente hasta describir una cadena de subcontratación cuyos márgenes de beneficio son descendentes en cada eslabón de la misma.[3]

A medida que se desciende en el nivel de subcontratación aumenta la presión, debido al estrechamiento de los márgenes de beneficio. En última instancia, esto se traduce

---

Estas eluden sus responsabilidades —para no perjudicar su imagen y, sobre todo, su volumen de ventas— amparándose en los subcontratistas, con quienes tienen relaciones directas. Como ocurre en el sector de automoción, las grandes firmas tienden a reducir el número de suministradores directos. Estos cumplen con las normas «éticas», desentendiéndose de las condiciones de la cadena de subcontratación en sus niveles inferiores. Excusas similares se expresaron con motivo de la intervención policial en talleres «ilegales» de Mataró (*El País,* 15 de diciembre de 2015).

[3] En líneas generales, la cadena de subcontratación más habitual se articula de la forma siguiente: el cargador fabricante subcontrata el servicio de distribución con un operador logístico que, de acuerdo con la evolución del sector, se constituye en la figura del *socio logístico*, el cual a su vez subcontrata un almacén y una empresa transportista; y esta, por su parte, subcontrata con un *autónomo* el camión o las furgonetas para la distribución capilar.

en una creciente sobreexplotación de la fuerza de trabajo empleada, ya sea en tareas directamente de fabricación, como en las de almacén, transporte y entrega. La reconducción al alza de la tasa de beneficio en la firma que genera la demanda en la cima de la cadena de subcontratación es posible a costa de la intensificación de la tendencia a caer los beneficios en las firmas subcontratadas, que se convierten en focos potenciales de conflictividad laboral.[4] Así, aunque las empresas capitalistas anuncien pingües beneficios —imagen publicitaria o propaganda para su cotización en bolsa—, el sistema en su conjunto no resuelve la tendencia hacia la caída de la acumulación de capital.

Al externalizar el almacenamiento, el transporte, el suministro de componentes, etc., la firma demandante desplaza los costes imputables a tales actividades o servicios hacia las firmas subcontratadas, al tiempo que adquiere una posición dominante en la negociación de los contratos de suministro del servicio. Esta predominancia le permite imponer condiciones leoninas (por ejemplo, en el sector del transporte, indemnizaciones abusivas por retrasos, desperfectos, etc.). En todo caso, las limitaciones de la subcontratación como estrategia de búsqueda de beneficio hace que los márgenes en los estratos inferiores de la cadena de algunos sectores de actividad sean insuficientes incluso para mantener la relación asalariada. Así es como prolifera la figura del *autónomo*, último eslabón de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, esta vez como falso asalariado. El autónomo, que asume los costes operativos empresariales (inversión, seguridad social, riesgos financieros, impuestos, etc.), apunta —a medida que sus ingresos tienden a caer por debajo de sus costes operativos— a los límites objetivos de la subcontratación.

[4] En la práctica, la competencia entre las firmas subcontratistas hace que las tarifas ofertadas para la prestación de los servicios tiendan a la baja, lo que se traduce en peores condiciones de trabajo y salario para sus trabajadores, lo que implica tensiones y conflictos. La huelga de controladores de pasaportes en el aeropuerto de El Prat (agosto de 2017), que supuso la militarización del servicio, es bien ilustrativa al respecto: la empresa Eulen, con el fin de ganar el concurso por el contrato de Aena, hizo una oferta por un importe ínfimo, que solo podía ser rentable mediante una drástica reducción de los salarios.

Los autónomos, como expresión de la externalización en el último peldaño (en la fuente originaria de valor), son una forma desviada de la abolición del asalariado por parte del capital, una falsa resolución, como la *abolición* del trabajo por medio del desempleo. Esta tendencia se expresa también en el creciente segmento de la población asalariada cuyo sueldo tiende a caer por debajo del coste de reproducción, algo que está ocurriendo ya y se enmascara tras las subvenciones compensatorias (*minijobs* o ayuda familiar). En cierto modo, es una manera de reconocer las limitaciones del sistema de subcontratación. Más allá de la pérdida de calidad en la prestación del servicio, la asfixia de los márgenes de beneficio en los estratos inferiores de la cadena induce una tendencia constante al endeudamiento y a la quiebra de las empresas subcontratadas. Esta tendencia general, en el caso de los países con una estructura productiva débil, se vuelve todavía más acusada.[5]

Desregulación y economía sumergida

A esta secuencia de la reestructuración capitalista hay que añadir la *desregulación*, es decir, la corriente de liquidación de las normas vigentes hasta comienzos de los años ochenta que regulaban las actividades del *libre mercado*. La desregulación generalizada, que se hace extensible a todos los ámbitos de la actividad económica, afecta primordialmente al mercado de trabajo, mediante la supresión de las

[5] Así se refleja en la estructura empresarial española: en 2007 contaba con un total de 3.336.000 de empresas, de las que 1.853.000 eran personas físicas (autónomos), mientras que en 2015 las cifras eran —según el INE— de 3.186.000 y 1.626.000 respectivamente. En cuanto al endeudamiento, un estudio de la Fundación BBVA de 2014, señalaba, entre sus conclusiones, «un excesivo endeudamiento» de las empresas españolas con relación al endeudamiento de las empresas europeas, «agravado por la falta de rentabilidad para afrontar el pago de la deuda». De manera que «una de cada diez empresas españolas tendría que destinar los beneficios de casi diez años para amortizar por completo su deuda».

garantías contractuales que regulaban la explotación de la fuerza de trabajo asalariada en el Estado de bienestar.

La desregulación es una expresión de la ofensiva del capital para aumentar la cuota de explotación y de expropiación de la fuerza de trabajo. Es, dicho de otro modo, una afirmación de la dominación de clase en aquellos aspectos operativos y normativos que rigen en las relaciones sociales y que conciernen directamente a la doble condición de las personas como fuerza de trabajo y sujeto consumidor. Por eso, dentro de la dinámica tendente a la desregulación hay que contemplar la economía sumergida como lo que realmente es: una consecuencia lógica del proceso de desregulación y una esfera de actividad complementaria a la economía legalizada (*regulada*). De hecho, las actividades de la economía sumergida arrojan unos márgenes de rentabilidad que, de cumplir con la normativa legal, no serían posibles. A fin de cuentas no pagar impuestos o seguridad social, evitar trámites burocráticos, etc., es una forma de reducir costes empresariales.

Históricamente, la economía legalizada ha estado y está complementada por subterfugios legales y esferas de actividad que actúan como coadyuvantes al proceso general de acumulación de capital. Las *banderas de conveniencia* en el transporte marítimo y los paraísos fiscales son ejemplos que no requieren demasiada explicación. La economía sumergida es un ámbito de actividad económica donde se maximiza la cuota de beneficio y se procede a una acumulación de capital que, tanto en su fase de *ilegalidad* como en el reflotamiento, mediante operaciones de blanqueo de capitales, genera empleo y contribuye a la circulación dineraria. Cumple por ello una función de estabilización social y dinamización económica.

Al fin y al cabo, la economía sumergida, como las formas de asistencialismo dependientes directa o indirectamente del Estado, hacen posible sobrevivir dentro del capital y atenuar o desviar el antagonismo. La disgregación social que acompaña el actual proceso de proletarización adopta una gran diversidad de formas concretas de supervivencia, acordes con la descomposición

del capital, y una de ellas es precisamente la economía sumergida. Esta se inscribe en el proceso general de empobrecimiento que, si bien es una realidad evidente, no se verifica con la misma intensidad y ritmo en todos los segmentos empobrecidos. En los países capitalistas desarrollados todavía es posible encontrar «salidas» a las situaciones personales y familiares, aunque cada vez más difíciles y de menor duración, gracias, por ejemplo, al ahorro privado acumulado. Destinados al sostenimiento de la estructura familiar, estos ahorros todavía actúan como freno al deterioro de las condiciones materiales de existencia de la población proletarizada y palían la creciente reducción de prestaciones del Estado de bienestar.

En cualquier caso, la economía sumergida no aparece solo como un lenitivo del proceso de empobrecimiento, sino también como un elemento de agregación social. No hay que olvidar que la descomposición del orden social capitalista anterior a la crisis comporta la disgregación de la *comunidad obrera* característica de un momento determinado de la evolución histórica del capital. Al mismo tiempo que esta desaparece, surgen otras formas de agregación y de socialidad que abarcan desde las redes de explotación y sumisión de la economía sumergida, hasta las experiencias embrionarias de *vida alternativa*, que no cabe reducir simplemente a esa nueva aristocracia del trabajo *creativo* de conciencia ecológica y consumo responsable, sino que abarca al segmento de población cuyas redes (familiares, amistades) permiten paliar los efectos de la precarización de la existencia.

Como quiera que sea, el carácter funcional de la economía sumergida —en torno al 20-23 % del PIB en muchos países capitalistas— en el mantenimiento de la dinámica general de acumulación de capital y, sobre todo, su papel como elemento de estabilización social y como impulsor de la circulación de mercancías y dinero, está fuera de duda. Como también lo está su capacidad para encuadrar a una parte considerable de la población en sectores de la economía capitalista e intervenir activamente en el proceso de reproducción social. La economía sumergida es un

síntoma más de la caída de la tasa de beneficio en muchas actividades económicas —no meramente *delictivas*— que solo pueden ser desempeñadas fuera de la legalidad, ya que los costes que comportaría su reconocimiento oficial supondría unas tasas e impuestos que anularían la eventual rentabilidad de la actividad.

En casos como el de la industria textil y de confección, sumergir la actividad productiva responde a una dinámica de subcontratación que, en su último peldaño, roza la esclavitud, pero mejora la cuota de beneficio de las prendas para las marcas que realizan la venta final. Se trata de una fuerza de trabajo sometida a una desregulación extrema, pero necesaria para la realización del ciclo de negocio con beneficios. Eso explica la hipocresía exhibida por los responsables de las marcas de ropa, que pretenden autoexculparse aduciendo los controles ejercidos sobre las condiciones de trabajo y los derechos de los trabajadores en sus proveedores de primer rango.

Privatización y concertación público-privatizada

La empresa privada y el sistema capitalista en general, desde sus orígenes, han sido asistidos por el Estado, y no solamente en su dimensión represiva. Su intervención crea condiciones políticas y territoriales adecuadas para la producción y realización del capital y, en el modelo de economía mixta de corte keynesiano, la demanda inducida por el Estado (armamento, obra pública) cumple una función fundamental a la hora de transferir fondos a la empresa privada.

Ahora bien, ante la actual tendencia declinante de los beneficios empresariales y de la acumulación de capital, la denominada concertación público-privatizada se ha abierto paso aceleradamente en la prestación de los servicios públicos. La oleada privatizadora es una maniobra táctica de la clase dominante para intentar salvaguardar los intereses y beneficios del capital privado. Se trata de un intento de dinamizar la actividad económica apoyado

en la liquidación del patrimonio público y del Estado de bienestar. Sus efectos —el deterioro en la calidad del servicio— son ya evaluables en el caso de la privatización de los servicios públicos de algunos países.[6]

En este punto, no obstante, hay que distinguir entre dinamización de la economía y proceso de generación de valor. Aunque aparentemente discurren de forma paralela, no lo hacen de forma sincronizada: una cosa es obtener beneficios en el desempeño de un determinado servicio y otra muy diferente generar valor, contribuir al proceso general de valorización del capital. Esto se pone de manifiesto en las empresas que prestan servicios privatizados (sanidad, educación, prisiones, etc.) cuyos beneficios dependen en último término del presupuesto público. Tales actividades no generan valor. La justificación de los administradores públicos, en el sentido de que las privatizaciones contribuyen a reducir el déficit público, no se sostiene.[7]

El proceso de privatización resultante del desmontaje del Estado de bienestar no ha conseguido reconducir la tasa de acumulación de capital general, como lo prueba la persistencia de la crisis. Además, existen pocas probabilidades de que lo haga. Una gran parte de los servicios del Estado de bienestar (sanidad, asistencia social, educación) son actividades socialmente necesarias que están fuera del mercado y del proceso de valorización *per se.* Por la sencilla razón de que se trata de servicios que no valorizan

[6] La explotación privada de servicios públicos ha de mejorar su cuota de beneficio optimizando su inversión, es decir, reduciendo costes en mantenimiento, seguridad, cualificación del empleo, etc. De sus resultados, entre otros, tenemos prueba en los accidentes de trenes de estos últimos años en Alemania, Gran Bretaña, Suiza. Otro ejemplo es el de los retrasos y mal funcionamiento del servicio de correos, o incluso la dejación del servicio en zonas que no presentan oportunidades de beneficio. Así ocurrió en EEUU durante la administración Reagan que dejó a cientos de pueblos y regiones sin correo y transporte público.

[7] Pues consiste en meros subterfugios contables: imputar gastos fijos como variables o camuflar determinados servicios o actividades asignándolas a otras partidas presupuestarias.

capital, ni pueden valorizarlo, sino que lo consumen en forma de subsidios: son un gasto social neto.

Vista desde la perspectiva macroeconómica del valor total producido o de la riqueza acumulada, la propuesta privatizadora que propugna *más mercado* no se corresponde con el crecimiento económico. Ni la mercantilización de necesidades sociales de asistencia básica prestada por empresas privadas, ni servicios públicos como el transporte ferroviario, el suministro eléctrico, etc., arrojan por sí mismos beneficios empresariales. Estos servicios dependen, en buena medida, de las subvenciones directas o indirectas del Estado (exenciones fiscales, bonificaciones a la seguridad social, etc.). En otras palabras, el libre mercado y la libre competencia existen en el discurso de la economía política, pero no en su práctica, porque los costes de los servicios de las empresas privadas están falseados por esa forma de intervención solapada del Estado. Los precios del *libre mercado* están, por eso, mediatizados por la intervención estatal, que echa mano del presupuesto público para compensar las pérdidas de las operaciones de las empresas privadas. De hecho, el único mercado donde la *libre* competencia entre los agentes fija el precio de la mercancía es el mercado laboral, en detrimento de quien sólo es fuerza de trabajo.

Los beneficios empresariales resultantes de la prestación de servicios privatizados provienen, como en cualquier otra actividad empresarial, de la estrategia de reducción de costes que se materializa por medio de la reducción de las cuotas de personal por unidad de servicio (en los centros sanitarios y residencias de ancianos, como en el transporte), la sustitución de personal por otro de menor cualificación y salario (auxiliares de clínica por personal de enfermería, contratos de prácticas, becas, etc.), la reducción de costes en el mantenimiento de equipos e infraestructuras, la omisión de la prestación de servicios a clientes y territorios poco rentables, etc. En estos servicios no hay otra manera de asegurar la obtención de beneficios.

Dentro de los mecanismos de privatización y de transferencia de recursos, merece mención especial, por su

importancia cuantitativa, la fórmula de la concertación público-privatizada en aquellos proyectos y actividades imposibles de asumir por el capital privado. La promoción de infraestructuras y, más concretamente, la promoción de la Red Transeuropea de Transportes es —por su volumen de capital y su importancia estratégica— una de las iniciativas económicas fundamentales de la UE impulsadas mediante esta fórmula.

Para justificarla, se argumenta que el menor desarrollo de algunas de las regiones de la UE se debe a la deficiencia de sus infraestructuras viarias, por lo que mejorándolas se reforzaría la cohesión económica y territorial. Una premisa que no se verifica, ya que después de varias décadas de puesta en marcha de esa estrategia de desarrollo, el estancamiento económico de muchas de las regiones europeas va de la mano del sobredimensionamiento de sus infraestructuras (superpuertos infrautilizados, aeropuertos sin vuelos, autopistas sin tránsito).

Naturalmente, la competitividad de las regiones no depende solamente de las condiciones de acceso a los principales centros económicos, sino de otros factores: su posición geográfica, su capacidad exportadora, la proximidad al circuito de producción y circulación de la riqueza —que en Europa es el *cuerno de oro* del Rhin, que comprende algunas regiones de los países centroeuropeos más poderosos—, además de la oferta de mano de obra cualificada a un coste aceptable. No es casual que el desarrollo hasta la saturación de las vías terrestres se dé en las regiones de los países con mayor potencial en la producción de bienes y servicios.[8]

Un ejemplo relevante a propósito de la política empresarial de reducción de costes —y que tiene una importancia crucial en la emergente economía de la movilidad— es el de las compañías aéreas, aunque formalmente no se

[8] Según la consultora británica *Cushman & Wakefield*, del 18 % de empresas europeas que en 2004 tenían intención de deslocalizar su actividad en los dos años siguientes, la mitad pensaba hacerlo hacia Europa central o del este.

inscriban en la fórmula jurídica de la concertación.[9] Una de sus prácticas habituales consiste en apurar la vida útil de las piezas y componentes, aprovechando el margen de seguridad de las mismas y ahorrando en el mantenimiento predictivo, más costoso que el reparativo y el preventivo. Igualmente, se optimiza la contratación de servicios rutinarios de mantenimiento de los aviones mediante su centralización en algunos aeropuertos, de manera que los pilotos, ante la detección de cualquier avería, que consideren no demasiado importante para la ejecución del vuelo, la ocultan —como se supo por las declaraciones de los pilotos con motivo del accidente de Spantax— y esperan al vuelo de retorno al aeropuerto base para declararla.

Como quiera que sea, en los vaivenes ideológicos de la economía política no deja de ser significativo el protagonismo de la intervención pública; esto es, la concertación público-privatizada y el llamamiento a la colaboración y al consenso,[10] característicos de la izquierda del capital cuando toma el relevo a la derecha política una vez que esta ha agotado su ciclo en el sistema de representación. Esa llamada al consenso y a la *colaboración pública* es una manera de impulsar la iniciativa de acumulación privada de capital, incapaz de hacerlo por sí misma. En otras palabras, constatada la caída real de la tasa de beneficio y paralizada la acumulación de capital, los recursos públicos destinados al gasto social (sanidad, educación, asistencia) pasan a funcionar como negocio en manos privadas, obligando a pagar todo o parte del servicio a los usuarios, en lo que viene a ser un dispositivo de expropiación de recursos familiares.

En un orden más general, se puede decir que la concertación público-privatizada actúa como contratendencia a

---

9 En este caso se trata, más bien, de esa otra forma de concertación no reconocida explícitamente. Este *capitalismo asistido* consiste en ofrecer infraestructuras (aeropuertos y servicios auxiliares) sin tasas, con bonificaciones por cada viajero y otras ventajas fiscales y operativas.

10 Véase la intervención (disponible en youtube) de la alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, en la asamblea anual de 2016 del Cercle d'Economia, entidad representante del capital catalán.

la caída de la tasa de beneficio privado en la medida que hace posible no imputar costes en las cuentas de resultados de las empresas de un amplio espectro de sectores de actividad económica (transporte marítimo, empresas de generación eléctrica, etc.).[11] De este modo, la intervención pública dinamiza la acumulación privada de capital transformando los costes sociales en beneficios privados. Por supuesto, la intervención de la administración pública ha estado presente desde los inicios del capitalismo. La diferencia es que, en la actualidad, la intervención más o menos solapada del Estado se extiende cada vez más, y precisamente bajo las fórmulas trapaceras de la privatización y de la concertación, que socializan costes/pérdidas y privatizan beneficios. Se trata de una prueba más de que la rentabilidad privada del capital, por sí misma, es insuficiente para mantener el sistema capitalista. Y una prueba también de cómo se van estrechando los límites de desarrollo del propio sistema, en este caso a causa de las dificultades de la financiación pública, atenazada por el aumento del déficit y del endeudamiento de los Estados.

[11] Quizá el ejemplo más impactante sea el de la industria nuclear, en cuya producción y amortización de la inversión no se contempla el impacto económico de toda la «vida» de las instalaciones y del control y tratamiento de los residuos durante los cientos de años posteriores al final de la *vida útil* de las instalaciones.

3. La renovación de la promesa tecnológica

Históricamente, las coyunturas de crisis capitalista han sido propicias para el desarrollo tecnológico. Más concretamente, la superación de las crisis ha venido de la mano de la renovación del aparato productivo y de las técnicas de mercado, favoreciendo la aparición de nuevas mercancías en el contexto de una demanda creciente. Así fue en la posguerra mundial, con la expansión del automóvil y de la industria de bienes de consumo, y con el relanzamiento de la promesa tecnológica, vinculada al desarrollo de la sociedad industrial y la ideología del progreso, así como del bienestar asociado al nivel de consumo de mercancías. Sin embargo, en la actualidad, la renovación de la promesa tecnológica enfrenta dificultades cuantitativa y cualitativamente distintas; dificultades que hacen pensar en su inviabilidad.

La reestructuración que, en los años ochenta y noventa, puso fin a los *Treinta Gloriosos*, supuso —como consecuencia de la generalización de la tecnología electrónica— una ampliación de la oferta de mercancías y servicios. La microelectrónica afecta tanto a los procesos de producción industrial como a las mercancías de consumo de masas, además de permitir la extensión de los sistemas de transmisión y gestión de datos a todos los niveles de la actividad económica y social.

Ese ciclo expansivo ha sido sustancialmente distinto a los ciclos de acumulación de capital precedentes debido a su carácter marcadamente intensivo en lo que se refiere a la explotación de la fuerza de trabajo y a los cambios en las estrategias organizativas y operativas encaminadas a restaurar la tasa declinante de acumulación de capital. Se trata de una coyuntura definida por un capitalismo compresivo que expresa los límites objetivos del modo de reproducción social capitalista o, si se prefiere, de las limitaciones cada vez más perceptibles en las posibilidades de generación de valor. Es otra manera de referirse a los límites concretos de las contratendencias —que en el pasado fueron la base de los ciclos de expansión del capital— a la caída tendencial de la tasa de beneficio.

De hecho, las iniciativas llevadas a cabo en las dos décadas finales del siglo pasado fueron una buena muestra de los limitados efectos de esas contratendencias, o de cómo sus contradicciones llevaron a la situación actual de crisis generalizada. El Banco Mundial —como ya hemos señalado— calcula una cuota de crecimiento mundial anual del PIB de 2,89 % para el periodo 1999-2015, inferior al promedio de la cuota del PIB mundial del periodo 1961-1976. Esto da que pensar sobre los limitados efectos de la deslocalización productiva y de la automatización como recursos para la reconducción al alza del crecimiento económico y de la acumulación de capital.

Los apologistas de la automatización preveían que un considerable aumento de la productividad facilitaría la oferta de productos más baratos. Estos estimularían la demanda y, a su vez, esta propiciaría un aumento de la producción, etc. Es la versión del cuento de la lechera que sustenta la ideología económica neoclásica. Pero todas estas previsiones simplemente no se verificaron.

A pesar de que la expansión del crédito al consumo[1] fue una maniobra financiera que intentaba ocultar la

[1] Oferta de liquidez —dinero barato— para el consumo privado que también contribuyó a potenciar la burbuja inmobiliaria; al tasar la vivienda por encima de su valor de mercado, una proporción de la hipoteca iba destinada al equipamiento del hogar.

inequívoca tendencia a la sobreproducción latente en la ola de automatización, dicha tendencia se haría realidad en los primeros años del siglo XXI. La crisis puso de manifiesto una vez más que las causas estructurales de la misma no pueden ser atajadas mediante trucos financieros de estímulo de la demanda. Las ganancias en productividad[2] desplazan el problema de la acumulación de capital hacia la esfera de la realización. El aumento del desempleo y la caída de los ingresos salariales hacen que el ritmo al que crece la demanda sea menor que el ritmo al que crece la productividad y la propia capacidad productiva.[3] El resultado es la sobreproducción manifiesta en la crisis o, en otros términos, la imposibilidad de convertir la plusvalía obtenida de los procesos de producción en beneficios y capital en el mercado. Por eso, los beneficios potenciales que se derivan de la automatización no se traducen en beneficios reales, en capital, porque no todas las mercancías producidas tienen salida en el mercado, al no encontrar una demanda suficiente.

En torno a la automatización de la producción y el alargamiento de las actividades en la fase de realización (comercialización y venta), se creó la ilusión de que estas transformaciones generaban nuevas actividades de servicios que absorbían los excedentes de mano de obra del sector industrial. Dicho de otro modo, las contratendencias a la caída tendencial de la tasa de beneficio parecían funcionar en un primer momento: el desempleo industrial parecía compensarse con los empleos generados en los sectores emergentes en la esfera de la realización. La logística y el transporte, las actividades financieras, los servicios a las empresas y a las personas, y la demanda de la construcción en infraestructuras y viviendas, junto con la expansión del crédito, confirmaban aparentemente las

2 Tal y como señala Jeremy Rifkin en *El fin del trabajo* (Barcelona, Paidos, 1996, p. 32), en EE.UU, entre 1979 y 1992, la productividad aumentó en un 35 % en el sector industrial mientras que la masa laboral se redujo en un 15 %.

3 El índice de utilización de la capacidad productiva en los países capitalistas desarrollados oscila entre el 75 % y 80 %, dependiendo de la coyuntura del ciclo económico.

tesis en torno a la dinámica económica de la automatización y su repercusión sobre la generación de beneficios. Pronto, no obstante, se hizo evidente que tales beneficios no eran suficientes para mantener el ritmo de crecimiento económico. Los primeros síntomas aparecieron—durante los primeros años del siglo XXI— en la merma de rentabilidad en la cadena de subcontratación, sobre todo, en los estratos inferiores de la misma. Con ello se puso de manifiesto que el desarrollo de la automatización, tal y como se observa en las tres últimas décadas, es un fenómeno inscrito en el marco general de la evolución de la actividad económica, con evidentes y contradictorias implicaciones en la acumulación de capital. Por otra parte, la consideración de la tecnología en su mera dimensión técnica o incluso económica, como motor de crecimiento y progreso, no agota toda su significación, ni tiene en cuenta su propio carácter de mercancía. Y es ahí precisamente donde radica el talón de Aquiles de la promesa tecnológica que ahora se pretende relanzar como remedio de la crisis. Porque la tecnología no es solamente un ente técnico o económico sino que, como el resto de mercancías, forma parte del marco general de la reproducción de la sociedad, por cuanto reviste una función decisiva en la producción general de bienes y servicios, y asimismo entraña una dimensión simbólica a la hora de reforzar el embeleso tecnológico sobre el que se asienta la ideología progresista.[4]

La tecnología es una mercancía como las demás, cuyo valor de cambio en el mercado está sometido a las mismas determinaciones que el del resto de mercancías, con la particularidad de que su abaratamiento redunda en el abaratamiento general de las otras mercancías, al favorecer el aumento de la productividad. Es así como el desarrollo tecnológico se vuelve un asunto inevitable tanto en el análisis económico como de la sociedad capitalista

[4] Las entusiastas expectativas que rodean los alardes de la ingeniería genética y sus aplicaciones sobre la vida apuntan hacia un nuevo estadio de la ideología del progreso superador de todas las barreras, particularmente las biológicas; de manera que la producción de seres humanos sobre catálogo ha dado lugar a lo que ya se define como transhumanismo.

en general. La tecnología —como forma materializada de conocimiento científico y productivo— aparece explícitamente supeditada a la acumulación de capital, a las necesidades operativas del ciclo de negocio empresarial en cualquiera de sus manifestaciones y sectores de actividad.

La colonización tecnológica de la vida cotidiana mediante la renovación del consumo de masas que representan los nuevos artilugios electrónicos —al igual que en la segunda posguerra mundial fueron los electrodomésticos y el automóvil— no propicia un relanzamiento significativo de la acumulación de capital y de la creación de empleo a escala mundial. Al menos, eso puede colegirse de la dinámica del empleo tanto en los países de vieja industrialización como en los nuevos, que reproducen la tendencia histórica ya experimentada en Europa y EEUU. Además, el denominado *desempleo tecnológico* no afecta solamente a los sectores industriales sino a los servicios, como revela la creciente supresión de empleos en la banca (automatización de las transacciones comerciales, como la expedición de billetes, etc.).

En cualquier caso, no está de más recordar que la demanda de nuevos productos y servicios vinculados a sectores tecnológicamente avanzados, como la bioingeniería, la farmacia, la aeronáutica o las telecomunicaciones, representan procesos de producción intensivos en capital y —como muestra la electrónica de consumo (telefonía móvil, videojuegos, etc.)— sometidos a un ritmo de obsolescencia vertiginosa como consecuencia de la competencia desenfrenada por la cuota de mercado disponible. En este sentido, la tecnología de la llamada telefonía inteligente o de las *tabletas* —como la del resto de nuevos productos de consumo de masas— es bien ilustrativa de la explotación intensiva de la fuerza de trabajo en la fase productiva de los componentes y ensamblaje;[5] el acortamiento del

[5] Véanse las condiciones de trabajo propias de campo de concentración de Foxcomm, principal fabricante de componentes para la industria de la electrónica de consumo, tanto en China como en Europa, a donde se ha deslocalizado. *Échanges et Mouvement*, *La Chine débarque dans l'UE*, monográfico, agosto de 2013.

tiempo de salida al mercado;[6] y la introducción constante de novedades. La vertiginosa dinámica de los mercados emergentes vinculados a la producción electrónica de aplicaciones industriales y de productos de consumo hace que, en muchas ocasiones, modelos, series, etc., de los nuevos aparatos se conviertan en obsoletos antes de alcanzar el nivel de retorno de la inversión.

Esa circunstancia se traduce en pérdidas que, en el mejor de los casos —si se encuentra la financiación necesaria para proseguir la carrera de la innovación—, alimentan un crecimiento deficitario, con un endeudamiento empresarial creciente, dando lugar a una nueva forma de burbuja, en este caso tecnológica. Además, las firmas fabricantes de los productos tecnológicos más avanzados —ya sean aplicaciones industriales o productos para el consumo de masas— son las que experimentan una mayor tendencia a disminuir su tasa de beneficio. Estas empresas siguen una apremiante carrera de inversiones innovadoras en sus procesos de fabricación y están sometidas a una fuerte presión de sus competidoras en el mercado.[7]

De ahí que el producto tecnológico sea probablemente la mercancía más representativa del giro intensivo del capital, tanto en la esfera de su producción como en la de su realización. Esta intensificación de la explotación de la fuerza de trabajo en todas sus formas se proyecta sobre el proceso de realización de las mercancías a través de la gestión del *ciclo de vida del producto* que, como hemos visto, se ha convertido en la clave estratégica del actual modelo

---

[6] El acortamiento del tiempo de salida al mercado, en un clima de concurrencia cada vez más intensa, explica las cada vez más frecuentes detecciones de fallos en los productos, como automóviles, productos farmacéuticos no suficientemente probados o, más recientemente (octubre de 2016), la retirada del móvil de última generación de Samsung.

[7] La competencia por reducir el precio y por introducir nuevos modelos y aplicaciones generan una espiral del ciclo de negocio cuya aceleración es de hecho un factor de desestabilización para la empresa y el sector, desestabilización que —véase el pulso entre Apple y Samsung— las presentaciones espectaculares de las novedades no consiguen ocultar.

de negocio empresarial,[8] lo que viene a remarcar una vez más la centralidad de la mercancía y de su realización en la estructura del modo de reproducción social capitalista.

La tecnología como mercancía y sus contradicciones

A partir de los años noventa, los Programas-Marco de I+D europeos dejaron en un segundo plano la investigación básica, para centrarse prioritariamente en la subvención de los proyectos de *investigación orientada al mercado*. Esta vez la promesa tecnológica venía de la mano de la consigna de la innovación (del producto, de la gestión, del diseño, del proceso de fabricación, etc.) y del giro intensivo del proceso de acumulación, que constituye la base estructural de la sociedad implosiva. Incluida en la fórmula I+D+i, y asumida por los programas de investigación de financiación pública con «orientación al mercado», la innovación concita, aún hoy, un claro consenso como recurso para superar la crisis.[9]

A partir de entonces, el énfasis se pone en el impulso del conocimiento productivo o, lo que viene a ser lo mismo, en el desarrollo de conocimiento aplicado al proceso de producción y valorización de capital. Se fomenta la colaboración entre entidades profesionales, académicas y empresariales en la realización de proyectos subvencionados por el presupuesto europeo; pero solo mientras estos proyectos sean susceptibles de aplicación inmediata en la

[8] La tecnología de gestión de la vida del producto (*Product Life Management*) es una herramienta fundamental en la mejora de la eficiencia de la gestión general de la empresa. Junto con el denominado software colaborativo, puede reportar, según la consultora CIMdata, un aumento de los ingresos de hasta el 5 %, convirtiéndose en una iniciativa estratégica equiparable a los sistemas de gestión de recursos de la empresa (ERP).

[9] A juzgar por las conclusiones del informe de *Alma Consulting Group* (consultora europea en asesoramiento operacional y optimización de costes) reflejadas en la sexta edición del *Barómetro Europeo de Financiación de la Innovación,* Madrid, 2011.

mejora de la productividad y de los procesos de negocio empresariales en cualquier ámbito de la actividad económica, con el sector industrial como principal protagonista.

En esos años, se trataba de producir un cambio estratégico en la investigación europea, un movimiento de apropiación del conocimiento como fuerza productiva por parte del capital y de mejora de las condiciones de la producción industrial mediante pautas de investigación orientadas a la inmediata comercialización de sus resultados, fomentando la colaboración universidad-empresa, en detrimento de la investigación básica o del conocimiento humanístico. Era esta una manera de introducir la práctica empresarial en la universidad, sometiéndola a las directrices de la acumulación privada de las grandes firmas del mercado tecnológico y financiero que, en muchos casos, son también las financiadoras de los departamentos universitarios generadores de conocimiento productivo.[10]

La carrera de la innovación, al tiempo que describe una curva ascendente en la composición técnica de capital en todas las actividades económicas, plantea una serie de problemas tanto a suministradores tecnológicos como a usuarios (fabricantes industriales y prestatarios de servicios), con implicaciones inmediatas en cuanto a la financiación de la innovación y al retorno de la inversión de la misma. Se trata de problemas que, en último término, se refieren a la rentabilidad concreta de la inversión tecnológica, o sea, a las posibilidades reales de convertir las mejoras obtenidas en productividad, calidad, eficiencia... en capital y beneficios.

El discurso que promete la superación de la crisis a través de la innovación tecnológica, se ha convertido en un lugar común. Y, sin embargo, este discurso elude toda referencia a la propia dinámica innovadora, que en realidad se basa en el acortamiento del ciclo de vida de la mercancía

---

[10] Las universidades politécnicas fomentan las iniciativas de creación de empresas (*start-ups*, *spin-off);* los bancos y firmas transnacionales patrocinan departamentos académicos y crean aulas universitarias; así, por ejemplo, las cátedras de Abertis en la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) y en la Universidad de Sâo Paulo (Brasil), o el aula de automatización de Schneider en la UPC.

en general y de la mercancía tecnológica en particular.[11] No es un remedio a la crisis, sino que la profundiza. Y lo hace, además, poniendo en evidencia las contradicciones entre productores y clientes de la mercancía tecnológica.

Esta mercancía, considerada en su dimensión aplicada a la producción de bienes y servicios (sistema, máquina, equipo, dispositivo electromecánico), plantea una contradicción. La obsolescencia del producto, el acortamiento de su ciclo de vida, reduce el tiempo del ciclo de negocio y, por tanto, también el tiempo de retorno de la inversión del fabricante. Pero esto choca con los intereses del cliente, usuario de la tecnología, que si la implanta en su propio proceso de producción, es buscando precisamente el alargamiento de la vida del producto tecnológico como medio para maximizar el beneficio resultante de su inversión.

Los fabricantes de tecnología introducen constantemente novedades en sus equipos y sistemas de automatización para ganar cuota de mercado a sus competidores. Los clientes —consumidores de tecnología en sus procesos de fabricación— se ven obligados a amortizar sus inversiones en un tiempo cada vez más corto a causa de la competencia en su propio sector, que reduce el ciclo de vida de los productos fabricados, y de la propia obsolescencia de la tecnología, inducida por la carrera innovadora. Es así como se llega a una situación paradójica en el mercado tecnológico: por una parte, para el fabricante de tecnología el alargamiento de la vida del producto es un argumento de venta, ya que ofrece al cliente-usuario una tecnología que dilata el tiempo de amortización de

[11] Un repaso de la prensa profesional internacional especializada en el sector industrial puede dar una idea bastante ajustada de ello. Artículos y entrevistas a directivos explicitan cómo, a finales de los años noventa, las principales firmas transnacionales suministradoras de tecnología de automatización (autómatas programables, variadores de frecuencia y control de movimiento, sensores y dispositivos de captación de datos, software, etc.) estaban obligadas por la presión de la competencia —acelerada, a su vez, por las exigencias de los clientes que automatizaban sus fábricas— a sacar al mercado nuevos productos o a introducir modificaciones y nuevas prestaciones en plazos cada vez más cortos.

la inversión realizada. Sin embargo, al propio fabricante de tecnología esa mejora en las condiciones del retorno de la inversión del fabricante-usuario (productor de mercancías de consumo de masas) se le vuelve en contra en lo que se refiere a su propio retorno de la inversión. Cuanto más dure un componente, equipo o sistema de fabricación, más tardará el usuario en renovarlo; de ahí que la obsolescencia planificada sea una de las directrices que marcan el desarrollo tecnológico.

Para enfrentar esta situación de acortamiento de la vida de la tecnología aplicada, las empresas suministradoras de equipos y sistemas de automatización proceden al abaratamiento de sus productos y a la introducción permanente de nuevas prestaciones. De esta forma intentan ampliar su base de mercado y obtener nuevos ingresos a través de los servicios *posventa* que genera la implantación de los sistemas tecnológicos (actualizaciones, mantenimiento y asistencia técnica en general), así como de los servicios de consultoría e ingeniería. Es decir, dentro de ese movimiento contradictorio, el abaratamiento de la tecnología y su creciente banalización[12] podría considerarse una ventaja para los usuarios si no fuera porque simultáneamente tiene lugar una tendencia a incorporar cada vez más servicios añadidos en consultoría, mantenimiento, etc., que suponen costes adicionales para el cliente industrial. De este modo, el eventual ahorro en la inversión inicial queda neutralizado por los servicios añadidos que la implantación de la tecnología conlleva.[13]

[12] En el sentido de su utilización simplificada, lo que en la jerga empresarial se denomina *commodity*, que lleva aparejada la facilidad de uso, *plug and play* (enchufar y utilizar).

[13] En la cuenta de resultados de las empresas fabricantes de tecnología, la facturación por los servicios de consultoría, ingeniería y posventa es cada vez mayor. En la facturación de las firmas fabricantes de tecnología de automatización (variadores de frecuencia, sensores, software, etc.), la parte correspondiente a los servicios posventa gana cuota constantemente sobre la venta del producto. De hecho, aunque los equipos y sistemas de automatización tienden a abaratarse, aumentan los costes en cuanto a adquisición de licencias de software, consultoría e ingeniería. Los artículos y entrevistas en la prensa industrial especializada abundan en ejemplos en este sentido.

Ese es el contexto en el que se lleva a cabo la carrera de las prestaciones que define la competencia entre productos tecnológicos. Puesto que la firma que oferta la tecnología de automatización está igualmente compelida a acortar el tiempo de retorno de su inversión, al tener que ofrecer productos más baratos, intenta prolongarles la *vida* aumentando su vigencia en el mercado mediante la oferta de productos modulares sobre los que se implantan las nuevas prestaciones. Es, pues, en la oferta de mayores prestaciones (software) y no de nuevos aparatos (hardware) donde está la clave para obtener nuevos ingresos dentro de su propio ciclo de negocio.

Por lo demás, obsolescencia y competencia aceleran la carrera tecnológica y con ella la tendencia a aumentar la composición técnica de capital en los procesos automatizados industriales o de servicios, mediante la sustitución de trabajo vivo (empleos) por trabajo muerto (maquinaria). En el caso de las firmas suministradoras de tecnología, esa tendencia se refleja en las crecientes necesidades de inversión en investigación, desarrollo y fabricación de nuevos productos cuyo retorno de la inversión ya no es posible en el mercado tradicional. Es así como las empresas fabricantes de tecnología para la automatización industrial se orientan hacia el mercado de la automatización de los servicios.

Son las limitaciones inherentes a la propia evolución de la tecnología las que llevan a los suministradores de la misma a introducir nuevos desarrollos, dirigidos a ampliar el campo de aplicación de la tecnología de automatización industrial en el sector de los servicios (infraestructuras, aeropuertos, puertos, metro, ferrocarril, etc.). En realidad, la extensión de la automatización a todos los órdenes de la vida es un medio de ampliar el mercado ante la sobreoferta tecnológica y un medio de compensar las inversiones crecientes tanto en I+D+i como en la automatización de la fabricación de los propios componentes tecnológicos.

Hay que llamar la atención, además, sobre el hecho de que la situación actual no es la del pasado expansivo, al menos en lo que se refiere al margen de maniobra empresarial para la incorporación del vasto caudal tecnológico

disponible. Existen claras limitaciones a la hora de financiar la adquisición de tecnología, ya que las empresas por sí mismas no están en condiciones de hacer frente a las inversiones y, de otra parte, la falta de *confianza* del capital financiero en las posibilidades de rentabilidad de las eventuales inversiones en las empresas industriales y de servicios hace que se restrinja el crédito.

A diferencia de otros periodos de crisis, el teórico potencial productivo que encarna la tecnología amenaza con desperdiciarse. Su coste, es decir, las inversiones necesarias para su implantación, es superior a los beneficios que pueden obtenerse (evaluados en términos de retorno de la inversión más beneficios). A ello hay que añadir el problema del tiempo de retorno, pues el tiempo en el que se lleva a cabo la amortización de cada tecnología específica implantada es decisivo a la hora de acometer cualquier inversión. No basta con amortizar la inversión y obtener beneficios, es necesario hacerlo además en el menor tiempo posible. Una vez más, nos encontramos con el hecho de que el sistema capitalista está basado en la economía del tiempo. Y el tiempo histórico vinculado al modo de producción capitalista —resumido en el ciclo de vida de la mercancía— se ha comprimido, se ha acelerado. El ciclo tecnológico es cada vez más corto; de hecho, en el modelo óptimo de la economía capitalista el tiempo del ciclo de negocio tiende a cero, lo que explica, como veíamos a propósito de la financiarización, la preeminencia del capital en su forma financiera.

El ciclo tecnológico de la integración de procesos

Actualmente, se echa la vista atrás con nostalgia hacia la expansión tecnológica de los años ochenta y noventa del siglo XX, cuando las soluciones concernientes a la mejora de la eficiencia en el ciclo de la mercancía —en la producción (automatización) y en la realización (logística)— parecían realmente «soluciones» a los problemas de la acumulación de capital. Estas venían avaladas precisamente por las ventajas inmediatas obtenidas, que

compensaban los costes añadidos en la adquisición de los equipos, las licencias de programas de software y el transporte y la logística, en aquel entonces entregadas a una rápida reducción de sus precios.[14] Además, el abaratamiento de los costes de producción de la propia tecnología favorecía la extensión de sus aplicaciones.

En cierto modo, se puede decir que a día de hoy nos encontramos en un proceso de innovación continua, superada ya la fase histórica del ciclo de cambio tecnológico asociada a la noción de crisis cíclica del capital. La *mejora continua* de procesos, productos y personas que predican las escuelas de negocio es el trasunto de la innovación continua del sistema tecnológico que rige la marcha del mundo. Una vez que el acortamiento del ciclo de negocio ha alcanzado tal grado de compresión espacio-temporal,[15] el ritmo de la reproducción social basada en el capital se ha vuelto vertiginoso.

Esa mejora continua concretada en el ciclo de negocio —el ciclo de acumulación de capital—, que parece prolongar la secuencia de la automatización en la segunda década del presente siglo, tiene su punta de lanza en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) y en la noción de *integración*. Esta hace referencia a la gestión del ciclo de acumulación de capital como un proceso real y operativamente integrado de producción y realización. Se trata de conseguir la integración en un mismo sistema de todas las actividades y funciones del ciclo de negocio empresarial. Alcanzado cierto grado de *madurez*[16] en la

---

[14] En el caso del software de diseño mecánico ese abaratamiento fue posible gracias a la dispersión geográfica del proceso de desarrollo del software, favorecido por Internet, otra forma de deslocalización para el abaratamiento del producto a partir de la desvalorización de la fuerza de trabajo de analistas y programadores en los llamados países emergentes.

[15] Como queda patente en la problemática logística, no se trata solamente de la dimensión temporal del ciclo de negocio, sino también de su proyección física —geográfica—, materializada en nuevos mercados o nueva cuota de mercado en los llamados mercados emergentes.

[16] La *madurez* es otro de tantos eufemismos, en este caso para no decir que los productos tecnológicos de aplicación industrial han alcanzado

automatización de los procesos empresariales, el paso siguiente es la plena integración de las diferentes instancias del ciclo de negocio por medio de la implantación de los últimos desarrollos de las TIC.

Está fuera de duda el impacto de las TIC en la aceleración del cambio tecnológico, tanto en la organización de las empresas como en la de sus actividades. Así, el actual ciclo tecnológico se presenta —no sin cierto abuso del lenguaje— como *cuarta revolución industrial*. Desde luego, la integración de las TIC en los procesos de producción ha transformado radicalmente algunos sectores económicos, liquidando oficios y acortando secuencias de producción.[17] Sin embargo, a pesar de la amplia penetración de la tecnología en todos los ámbitos de la vida económica y social, el ciclo tecnológico actual del capital en crisis no significa una innovación real respecto de la ola de automatización de las décadas de 1980 y 1990. Es, más bien, una prolongación de la estrategia de automatización: mediante la integración horizontal (de los sistemas de automatización y de comunicación de las plantas de fabricación) y la integración vertical (comunicación integrada de la planta de fabricación con los sistemas de gestión del ciclo de negocio). De este modo, la producción flexible o ajustada a la demanda (*lean production*) puede ser afinada con mayor precisión, especialmente en lo que concierne a la producción y realización de las mercancías de mayor composición tecnológica (y de conocimiento integrado), destinadas al consumo de masas de telecomunicaciones y entretenimiento (*smartphones*, videojuegos, tabletas, etc.), cuyo ciclo de rotación —de *vida útil*— es extremadamente corto. En cualquier caso, el cambio tecnológico del capital en crisis sigue los derroteros de la automatización en cuanto sustitución del humano por la máquina. Se llega incluso a la sustitución de las facultades físicas y mentales

tal caída en su cuota de beneficio que obligan a desarrolladores y fabricantes —como medio de rentabilizar sus inversiones ampliando su base de mercado— a buscar nuevos campos de aplicación en todos los ámbitos de la reproducción social.

[17] Pensemos, por ejemplo, en cómo ha afectado en la profunda transformación de la producción editorial de las últimas tres décadas.

humanas: incorporadas estas en los componentes microelectrónicos o en el cachivache electrónico de consumo individual, son transferidas a la máquina.

Una vez más, la lógica de la producción y valorización del capital, que en la esfera de la producción se concreta en la sustitución de capital variable (humano) por fijo (maquinaria), se proyecta en la esfera de la reproducción social mediante la sustitución de la actividad y facultades humanas (automatización de los actos físicos y de comunicación) por el artilugio electrónico. Es, si se quiere, una manifestación del *salto* de la dominación formal —del obrero industrial supeditado a la máquina— a la dominación real del capital, en la que el ser humano está *integrado* por la tecnología. La integración es, pues, algo más que un reclamo publicitario. La integración de los diferentes susbsistemas tecnológicos es clave para obtener el máximo rendimiento en las operaciones empresariales y en el proceso de negocio. De hecho, la integración ha sido la piedra de toque del desarrollo tecnológico de los años noventa en el sector industrial y un recurso estratégico en la competencia dentro de la industria.[18]

Concretamente, la incorporación de los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) para controlar y gestionar las actividades empresariales mediante la implantación de los últimos desarrollos de las TIC, es la vía abierta para integrar los procesos de producción con los procesos de negocio, la pomposamente llamada cuarta revolución industrial. Ahora bien, esta reproduce en una nueva dimensión —como toda revolución resultante de la crisis capitalista— las contradicciones que acompañan a la acumulación de capital. La persistencia del estancamiento

[18] La *guerra* de estándares en la tecnología de automatización y de la captación y transmisión de datos fue la manifestación del enfrentamiento estratégico de las grandes firmas transnacionales en los años noventa para acotar mercados cautivos. Una vez que una empresa adquiere una determinada tecnología, depende del suministrador para posibles ampliaciones o nuevos proyectos. Sin embargo, la presión de la demanda —de las propias empresas consumidoras de tecnología— hizo que se fueran imponiendo los sistemas de automatización «abiertos».

mundial y, en el plano más inmediato, los problemas técnicos a la hora de integrar los ERP en las empresas y la vulnerabilidad de las nuevas aplicaciones[19] son algunas de las expresiones de esas contradicciones.

En realidad, integración significa mejora potencial del control del proceso de negocio con el único fin de obtener una reducción de costes. La posibilidad de conocer cada fase y función de dicho proceso de negocio ofrece la ventaja, respecto a la competencia, de mejorar la eficiencia del mismo para que se traduzca en un aumento del margen de beneficio. En otras palabras, la gestión integrada del ciclo de negocio empresarial intenta enfrentar una contradicción que tiene su origen en el proceso de producción y que se prolonga en el proceso de realización. El aumento de la plusvalía que se opera en la esfera productiva queda atenuado —si no anulado— por los costes asociados a la circulación y realización de la misma en el mercado. Y ahí nos encontramos, una vez más, con el problema de los «costes» (económicos y también técnicos) de la integración, así como de las inversiones necesarias para acometerla.

Dimensión política de la mercancía tecnológica

La doble articulación del ciclo económico y del ciclo tecnológico que caracteriza el desarrollo histórico del capital y sus crisis cíclicas solo describe —en sí misma— un aspecto de la dinámica del capital. Elude la realidad del ciclo histórico de la sociedad capitalista, del capital en tanto ciclo

[19] Con la integración de los sistemas informáticos en los procesos de negocio, además de aumentar la dependencia de los mismos, el equilibrio del proceso —también en la Administración— se vuelve cada vez más frágil, por la acción de *hackers* y por los «fallos» en los sistemas de control (por ejemplo en las líneas de metro de Madrid, Barcelona, Londres, etc.) o en los sistemas de pago *on-line* (reiterados problemas de ING). Esto sin contar la multitud de incidentes diarios que interrumpen las operaciones en bancos, correos, oficinas municipales... Una cuantificación en términos operativos y económicos de tales incidentes daría una imagen ajustada del caos y del coste económico real de la automatización.

de reproducción social. Sus consecuencias se hacen perceptibles en el desempleo estructural creciente, el mismo que las nuevas fórmulas de contratación (a tiempo parcial, por obra, etc.) pretenden escamotear estadísticamente.

Todas las iniciativas llevadas a cabo en el marco de la reestructuración del capital de las décadas de 1980 y 1990 tuvieron que ver con el hecho de que las nuevas técnicas de organización empresarial y del trabajo estuvieron orientadas en un doble sentido: económico, por una parte, con el fin de intensificar la explotación de la fuerza de trabajo; y político, por otra, en la medida que la tecnología de automatización sustrae capacidad de control y de decisión del trabajador, derivándola hacia las instancias de la dirección empresarial.

Este proceso se verifica en la práctica al analizar las técnicas de organización (subcontratación, nueva organización del trabajo, etc.) y la implantación de la tecnología. El conocimiento incorporado tanto a los diferentes dispositivos, equipos y sistemas de automatización como a los sistemas de gestión profundiza el tradicional sometimiento del obrero a la máquina y se hace efectivo en los denominados *interfaces hombre-máquina*. La aparente descentralización operativa de los sistemas de control y supervisión en el sector industrial, así como en los procesos de diseño *colaborativo* o en la ingeniería concurrente, no puede llamar a engaño. Se trata de plataformas de software donde la ejecución del plan de diseño del producto se dispersa entre muchas personas sometidas a tiempos y resultados predeterminados y supervisados por la dirección central de la firma demandante.

Lo mismo ocurre en el sector servicios, donde la descentralización es sólo una formalidad descriptiva. La supervisión y control que posibilitan las tecnologías de captación y gestión de datos refuerza la posición decisoria de la dirección que, en última instancia, es quien tiene la capacidad de intervención y modificación de los parámetros en función de la estrategia de negocio. Como ocurre siempre en la fenomenología del capitalismo, la realidad tiende a ser recubierta por la sobreproducción discursiva; en este caso, por el discurso de la empresa colaborativa,

una retórica apta para las escuelas de negocio y la formación de las nuevas élites directivas. Esta retórica contrasta —y esto no exige demasiada explicación para quienes tengan un empleo asalariado— con la realidad cada vez más represiva en el desempeño de la actividad laboral.

El control sobre la eficiencia del trabajo se intensifica de la misma manera que las diferentes tecnologías imponen ritmos y controles estrictos sobre el proceso de trabajo; poco importa si se trata de una fábrica, una oficina, un almacén, un medio de transporte, etc. Si las tecnologías de automatización refuerzan la disciplina industrial mediante la supeditación del individuo a la máquina y al proceso de producción, las tecnologías de supervisión y control en los servicios refuerzan igualmente la disciplina laboral y la dependencia del trabajo respecto de la tecnología y de la dirección. Valgan como ejemplo los sistemas de lectura automática en almacenes o los GPS utilizados en el transporte o en la localización y control exacto —y en todo momento— de rutas y tiempos de cada operación.

La integración de procesos y funciones del ciclo de negocio no tiene otra finalidad, por tanto, que la reducción de costes mediante las relaciones *colaborativas* con clientes, suministradores y subcontratistas. Volvemos a encontrarnos con un recurso tecnológico que exprime –intensificándola– *la cadena de valor*, en aras de mejorar la cuenta de resultados de la empresa hegemónica, a costa de la transferencia de valor de los colaboradores.

La paradoja de la tecnología como capital

La tecnología, en su condición de mercancía, entraña una doble dimensión como valor de uso y como valor de cambio. Por eso, la renovación de la promesa tecnológica en su dimensión de valor de uso sigue vigente como imagen de la ideología progresista de la sociedad industrial. Su abrumadora presencia como reclamo propagandístico está fuera de duda. Ahora bien, en el marco de la crisis capitalista, el problema no es la tecnología en cuanto valor

de uso, esto es, en cuanto a su potencial aplicación en la producción de bienes y servicios, sino su dimensión de valor de cambio. La tecnología tiene un precio, un valor de mercado que se refleja en la inversión de las empresas que la incorporan a su proceso de negocio.

La tecnología aplicada como valor de uso en el proceso de producción aparece como capital fijo en forma de inversión. Ahí precisamente radica la dificultad real y concreta de la crisis en el plano empresarial, pues el valor de cambio (coste) de la tecnología es lo que determina la política inversora en bienes de equipo y, en particular, en las TIC. Entre los directivos empresariales nadie duda de las virtudes[20] de la innovación tecnológica como palanca para superar la crisis, por medio de la plena integración de las TIC en el proceso de negocio. Sin embargo, algo no acaba de cuadrar cuando se invoca precisamente la crisis como freno a la demanda de soluciones tecnológicas.[21]

Aunque un amplio segmento del mercado se muestra inclinado a realizar inversiones para la automatización de los procesos y para aumentar el nivel de eficiencia dentro y fuera del departamento de TIC, no se puede ocultar el hecho de que la reducción de gastos en tecnologías de la información y la cancelación de proyectos de TIC son una manera de hacer frente a la crisis. Dicho de otro modo, falta capital para adquirir tecnología. En este punto, el foco de atención se desplaza de la tecnología propiamente dicha hacia la inversión o, mejor dicho, a la imposibilidad de aplicación de la tecnología por falta de capital.

A partir de esta paradójica situación, surgen inevitablemente una sucesión de interrogantes. Si, por un lado, como parece indicar la oferta tecnológica, existen los recursos técnicos para crear las condiciones de un eventual relanzamiento de la competitividad empresarial y de la

[20] Tal y como asegura, por ejemplo, la citada encuesta de *Alma Consulting*.

[21] Un informe de la consultora IDC sobre las previsiones de gastos en ERP por parte de las empresas en Europa Occidental, arrojaba como resultado recortes sustanciales en 2009 precisamente por el impacto de la crisis.

economía en general —inaugurando un nuevo ciclo expansivo—, y por otro lado existe una sobreacumulación de capital dinerario almacenado en los bancos, ¿por qué esa falta de financiación para nuevas inversiones? ¿A qué se debe la persistencia de la crisis? ¿Es un problema simplemente financiero, de política monetaria y de estímulo a la inversión? ¿O es un problema estructural que revela la incapacidad del sistema de producción capitalista para *realizar* esa masa monetaria como capital, es decir, como generador de valor y beneficios?

Que haya un claro consenso en torno a las ventajas de las TIC y de su aplicación en la arquitectura de gestión empresarial no es suficiente. En todo caso hay que preguntarse por qué, si hay tal consenso, no se lleva a efecto en la práctica, o no se lleva con el alcance necesario para recomponer la acumulación de capital y salir del atolladero de la crisis. Para ello sería necesario que las tecnologías de control y gestión de los procesos de producción y de negocio fueran herramientas con una presencia progresiva en todo tipo de actividad empresarial, lo que presupone nuevas inversiones y conllevaría el consiguiente aumento de la composición técnica de capital.

Pero todo esto implica un aumento de la inversión por puesto de trabajo en un contexto definido por una demanda limitada respecto a la capacidad productiva, una competencia aguda en todos los niveles y crecientes dificultades objetivas de realización de las mercancías y servicios (se oferta más que se vende), lo que se traduce simple y llanamente en escasas perspectivas de obtención de beneficios. Ni siquiera con las ayudas públicas (*capitalismo asistido)* a la I+D+i, mediante subvenciones directas e indirectas (deducciones fiscales a las inversiones en investigación), las empresas están en condiciones de proceder a la innovación suficiente de sus aparatos productivos y de su ciclo de negocio.[22]

[22] Tradicionalmente, las empresas de los países del sur europeo son las que menos invierten en I+D+i, lo que se suele imputar a su particular cultura empresarial. Desde luego, algo tiene que ver esta *cultura* —buena parte de los fondos y subvenciones europeas destinadas

Los avances recientes (inteligencia artificial, automoción sin conductor, nanomateriales, bioingeniería, etc.) confirman la tendencia intensiva en capital. Pero las aplicaciones tecno-científicas que tienen resultados más impactantes encuentran dificultades —debido a su elevado coste— a la hora de su generalización a través del consumo de masas con la suficiente extensión y celeridad para garantizar el retorno rentable de la inversión (recuperación del capital + beneficios). De ahí que los programas más ambiciosos de desarrollo tecnológico recurran de forma directa o indirecta a las ayudas públicas.

Por contra, el capital privado no arriesga en el desarrollo tecno-científico, o lo hace con cautela. El capital actualmente acumulado elude el riesgo de financiar proyectos de azaroso retorno de la inversión. Es por eso que, aunque haya sobreabundancia de capital dinerario, falta financiación para la innovación en los equipos. Las empresas no tienen capacidad de autofinanciarse (no acumulan beneficios y se endeudan) y el capital financiero simplemente no apuesta por la concesión de créditos a bajo interés a las empresas productivas, ya que sus perspectivas de beneficio son dudosas o, aunque reporten beneficios, lo hacen en menor proporción y en un plazo superior al de las operaciones del mercado financiero. Esas son las coordenadas en las que se mueven los linces financieros que gestionan los fondos de inversión y que impulsan la acumulación de capital en la renovada burbuja financiera.

Las invocaciones llevadas a cabo desde todas las instancias del sistema de representación pública y del aparato mediático para que la banca abra el grifo de los créditos a las empresas caen en saco roto. La evidente falta de *confianza* de la banca, que prefiere comprar deuda o almacenar el dinero en cajas protegidas —como hace el Deutsche Bank— a la espera de tiempos mejores, significa simplemente que la

a la investigación y mejora de los centros de producción y explotaciones agropecuarias se han desviado hacia la construcción y el casino financiero—, pero también tiene que ver con el hecho de que los países del sur europeo, con un tejido empresarial menos productivo, han sido históricamente incapaces de acumular el capital suficiente para innovar sus procesos de negocio.

actividad productiva de bienes y servicios no es rentable en los países capitalistas desarrollados. Quienes ven en la falta de crédito para la inversión la causa del estancamiento económico, olvidan que el origen de la *desconfianza* del capital financiero es precisamente el estancamiento económico, o sea, las causas estructurales que afectan a la acumulación de capital y a las escasas posibilidades de obtención de beneficios en las actividades productivas. De ahí la paradoja: sobra dinero y falta capital.

La tecnología como conocimiento aplicado

El amplio despliegue tecnológico que acompañó a la reestructuración de las últimas décadas del siglo XX significó también una creciente incorporación de conocimiento en la composición de valor de los medios de producción y de las mercancías, en general. La automatización de los procesos en todas las actividades de fabricación y servicios conlleva el desplazamiento de la fuerza física de trabajo en favor de las facultades mentales del individuo, de manera que en los procesos de negocio de los países capitalistas terciarizados —tanto en la industria como en los servicios— son las cualidades cognitivas del individuo las que cobran mayor relevancia.

Esta transformación se manifiesta, por ejemplo, en la prevalencia del software (conocimiento aplicado) sobre el hardware (componente mecánico) no solo en los sistemas informáticos, sino en todos los ámbitos de la automatización de procesos industriales, hasta el punto de que el software se ha convertido en la verdadera punta de lanza del desarrollo tecnológico actual. Esta prevalencia del software, unida a la tendencia a la terciarización, ha otorgado un nuevo protagonismo al trabajo intelectual y ha producido una estratificación del mismo.

La plena incursión del trabajo intelectual en el proceso de producción y realización del capital comporta la proletarización y precarización del mismo, de acuerdo con las mismas pautas de evolución del trabajo físico. En este

sentido, el trabajo cognitivo sigue los mismos derroteros que cualquier otra forma de trabajo asalariado; y en las sociedades capitalistas terciarizadas lo hace, además, de una manera acelerada.

La conversión del conocimiento en mercancía —aplicado de acuerdo con las necesidades de valorización del capital— aboca a los trabajadores intelectuales (diseñadores, programadores, analistas de sistemas, ingenieros, investigadores, etc.) al mercado global de fuerza de trabajo, liquidando las ventajas competitivas vinculadas a su nivel de cualificación. Debido a la complejidad técnica de los procesos de automatización, el nivel de cualificación operativa de la fuerza de trabajo aumenta en la misma medida que tiende a reducirse cuantitativamente: cada vez menos trabajadores, pero más cualificados, operan sobre mayores sistemas tecnológicos. Por otra parte, la propaganda capitalista, una vez agotado el tópico de la revolución tecnológica pareja a la automatización, intenta reeditar la promesa tecnológica con el reclamo de la *sociedad del conocimiento*. Ahora bien, por mucha coba mediática que se dé al conocimiento, la realidad es que el único conocimiento relevante es el conocimiento valorizador; lo demás es retórica.

Por supuesto, la sociedad terciarizada del capitalismo avanzado aún conserva algunos rescoldos de la Ilustración y de la cultura humanista de la fase ascendente del capitalismo, por lo que en el discurso del capital en crisis, la mercancía artística continúa cumpliendo ciertas funciones en el proceso general de reproducción social. Pero lo cierto es que el mercado cultural —ámbito de trabajo improductivo aunque socialmente necesario— se ve postergado al segundo plano de la actividad terciarizada subsidiada; mientras, el conocimiento aplicado —trabajo productivo y, por tanto, valorizador del capital— ocupa el primer rango.

El lugar que ocupan las humanidades en los estudios y las actividades relacionadas con la creatividad y la producción de mercancías culturales ilustra de forma práctica la *valoración* social —en la sociedad del capital en crisis— del trabajo y del conocimiento que no valorizan capital. De hecho, la función del conocimiento en la fase

de dominación real del capital viene determinada por su adecuación al cambio tecnológico. El conocimiento productivo, valorizador, está sometido a la dinámica del capital, a sus cambios y exigencias. No en vano la formación continuada de trabajadores va de la mano de la constante implantación de tecnología y de nuevas aplicaciones. A la mejora continuada de procesos y productos se corresponde la mejora continua de la mercancía fuerza de trabajo a través de la incorporación de nuevos conocimientos adaptados al proceso de negocio empresarial. La *intervención* de las firmas tecnológicas en los centros de enseñanza —mediante los acuerdos universidad-empresa, la creación de aulas especiales y los planes de formación directamente impartidos en las empresas— muestra esa creciente sumisión del conocimiento (y de su propia producción) a los imperativos de la acumulación de capital.[23]

A su vez, la observación del mercado laboral ayuda a despejar dudas sobre la demanda real de conocimiento aplicado y de conocimiento improductivo, distinción que se refleja, además, en el distinto precio de mercado. Aunque la precarización del trabajo intelectual y la desvalorización del conocimiento abarca tanto a la esfera de la producción como a la de la realización del capital, incide con diferente intensidad no solo en cada una de esas esferas, sino dentro de cada una de ellas, siempre de acuerdo con su función valorizadora o realizadora del capital.

En cualquier caso, la desvalorización del conocimiento es una consecuencia directa de su plena conversión en mercancía, sujeta —como todas ellas— a un proceso de desvalorización. La desvalorización del conocimiento produce un proceso de proletarización de técnicos y científicos y, en líneas generales, de obsolescencia del conocimiento como mercancía. El ciclo de vida de la mercancía cognitiva, debido a la presión del cambio tecnológico —en este caso expresado en formación continua—, es cada vez más reducido.

[23] La formación juega, asimismo, un papel estratégico en la competencia entre las firmas suministradoras de tecnología, que intentan imponer sus equipos, soluciones, estándares, etc., *ofreciendo* la posibilidad de adiestrar a los trabajadores en el manejo de sus equipos y sistemas específicos.

Por lo demás, la proletarización del trabajo cognitivo científico y productivo guarda relación con el giro intensivo en la explotación del trabajo y, concretamente, con el trabajo intelectual como fuerza productiva aplicada en el complejo técnico-científico. Desde el punto de vista de su integración práctica en el proceso de valorización del capital, el trabajo intelectual no se distingue del resto del trabajo. En cualquier caso son mercancías cuyo valor de cambio o precio de mercado (salario) dependerá de su capacidad para valorizar el capital, o sea, para aumentar la rentabilidad y los beneficios del ciclo de negocio de la empresa.

En este punto, merece especial mención la mercantilización del trabajo científico en su condición de conocimiento susceptible de ser convertido en mercancía, mediante aplicaciones productivas o como servicio que, a pesar de todo, se está viendo afectado por la tendencia declinante de la acumulación del capital en crisis. La investigación científica exige cada vez mayores inversiones y en las disciplinas más avanzadas (bioingeniería, inteligencia artificial, nanotecnología) las probabilidades de cumplimiento de los objetivos marcados son bastante reducidas. Incluso cuando los resultados son satisfactorios, se obtienen en unos plazos que ponen en entredicho el retorno de la inversión.[24] Por eso los programas de desarrollo científico y tecnológico se adscriben al denominado capital-riesgo, una figura orientada a la financiación de proyectos y actividades de desarrollo tecnológico con alto riesgo en términos de viabilidad económica. Sus recursos de capitalización provienen, una vez más, de las triquiñuelas contables para la transferencia de fondos públicos a las iniciativas privadas.[25]

[24] Airear los éxitos de la tecnología en todos los órdenes es la forma de mantener la promesa tecnológica como panacea de los males humanos; sin embargo, se escamotean los datos para conocer los proyectos fallidos y sus costes económicos y sociales.

[25] Un caso bien ilustrativo es el de *Catalana d'Iniciatives* que quebró en 2016 después de volatilizar varias decenas de millones de euros acumulados en los años precedentes.

En resumidas cuentas, la producción de conocimiento científico-técnico se resiente de la falta de acumulación de capital a gran escala, lo que provoca, entre otras consecuencias, la intensificación del proceso de proletarización del trabajo científico, hasta ahora ámbito privilegiado de una minoría. En este sentido, fue muy significativa la movilización de los científicos de varios países europeos durante la tercera semana de octubre de 2014, bajo el lema «Sin ciencia no hay futuro», reclamando más recursos materiales y fondos, al tiempo que denunciaban la precarización de sus empleos. Fue una reclamación típicamente sindical de un segmento de la población asalariada que tradicionalmente podría asociarse con la aristocracia obrera, pero que la evolución del capital ha llevado a un intenso proceso de proletarización.

Los científicos demostraron con su movilización un espíritu típicamente corporativo. Ahora bien, queda por saber si su invocación a la solidaridad de la llamada sociedad civil era un simple guiño retórico o implicaba algo más, en cuanto a su propia condición de productores de conocimiento aplicado en la sociedad capitalista. Del mismo modo que —a fin de hacerla económicamente comprensible y socialmente significativa— hay que comprender cualquier actividad (ya sea el trabajo fabril, agroindustrial o en los servicios) en el contexto del proceso de producción y realización del capital, es necesario colocar la producción del conocimiento en su lugar dentro del ciclo del capital. Ese conocimiento aplicado, financiado con fondos públicos (en sanidad, por ejemplo), solo está en realidad al alcance de la élite transnacional, al menos en sus aplicaciones más avanzadas (y justamente en las clínicas privadas beneficiarias de los programas de investigación públicos).

Como no podía ser de otro modo, la conversión del conocimiento científico en mercancía tiene implicaciones sobre la propia naturaleza del conocimiento y, particularmente, sobre la credibilidad del mismo. Así lo reconoce el reciente *Manifesto for reproducible science.*[26] Esta falta de

[26] A comienzos de 2017, la revista *Nature Human Behaviour* publicaba un Manifiesto por la Ciencia —firmado por investigadores de

credibilidad no es anecdótica, si tenemos en cuenta que el conocimiento científico es el principio de verdad de la sociedad progresista burguesa y remite a la contradicción que comporta la conversión del conocimiento (científico o no) en mercancía. De esta manera, la problemática en torno al conocimiento en general —y al conocimiento científico-técnico en particular— pone en primer plano la crisis de la ciencia en el marco de la crisis del capital.

Desde que se instituyó el laboratorio industrial a finales del siglo XIX, la investigación técnico-científica fue a caballo del desarrollo de la sociedad industrial capitalista. La *investigación por objetivos* pasó a ser el eje de toda tarea investigadora, de manera que cada vez ha estado más predeterminada por la obtención de resultados cifrados en términos de eficiencia, rentabilidad y retorno de la inversión. La investigación orientada al mercado de los programas de I+D+i europeos no hace sino confirmar esa tendencia en nuestro tiempo presente. Ello explica también la proliferación de estudios, informes y hallazgos de todo tipo que saltan al ámbito mediático. La necesidad de ofrecer resultados obliga a anunciar exitosos proyectos no suficientemente contrastados o simplemente carentes de todo fundamento, con un único fin propagandístico.[27] La elevada frecuencia registrada de proyectos fallidos o no contrastables responde a las mismas dinámicas que, en otros sectores, afectan al momento de *realización* de las mercancías. Pues la clave de la investigación científica está en la salida al mercado de sus resultados: los *errores*, por tanto, responden a los imperativos de la inmediata comercialización de los productos resultantes de la investigación, del mismo modo que los *errores* cada vez más frecuentes que registra el sector de automoción responden a la necesidad de acortar el tiempo de salida al mercado de los nuevos modelos.

diversas universidades británicas y norteamericanas— que alertaba acerca de la creciente falta de credibilidad de los resultados de la investigación científica y sugería una serie de recomendaciones metodológicas.

[27] Entre otros muchos, la fisión nuclear es uno de los tópicos que periódicamente se abren hueco en el entorno mediático.

El desarrollo sostenible y la tecnología *verde*

La promesa tecnológica renovada del capital en crisis viene de la mano de consignas publicitarias como el desarrollo sostenible, basado en el impulso de las tecnologías verdes generadoras de energías renovables, recicladoras y recuperadoras de residuos. Dejando a un lado el hecho de que desarrollo y sostenibilidad son nociones antagónicas en la sociedad capitalista, la propuesta de tecnologías menos agresivas con la biosfera queda atrapada en las determinaciones económicas, sociales y culturales de la sociedad que genera tal tecnología. Si la técnica es la forma de resolver problemas materiales mediante recursos instrumentales que no son independientes de la sociedad —ni indiferentes a ella—, la tecnología,[28] entendida como mercancía (en su doble vertiente de valor de uso y de valor de cambio), es la forma de resolución de los problemas en la sociedad capitalista. Por eso, aunque la tecnología verde se presente como alternativa a la tecnología convencional e incluso como alternativa para el desarrollo (tecnológico) sostenible, no deja de ser una consigna publicitaria apta para programas electorales, en tanto dicha tecnología no se sustrae a la condición de mercancía de todo producto de la sociedad del capital.

En realidad, las tecnologías verdes solo se diferencian de las tecnologías industriales convencionales en lo que atañe a la dimensión de sus aplicaciones. Y cada vez

[28] Sin entrar aquí en disquisiciones acerca de la diferencia entre técnica y tecnología, en este libro se adscribe la noción de técnica a aquellas mediaciones instrumentales (herramientas) en las que el valor de uso prevalece sobre el valor de cambio. Por contra, se asocia la noción de tecnología a la resolución técnica instrumental de problemas materiales en la sociedad del capital, donde el valor de uso queda subsumido en el valor de cambio, que le confiere su pleno carácter de mercancía. Asimismo, la tecnología, considerada en el plano estrictamente instrumental, representa un cambio sustancial respecto de la técnica en cuanto a su composición, debido a la incorporación de la electrónica y el nivel de transferencia de conocimiento al artefacto (el aparato electrónico acumula e integra mucho más conocimiento que una herramienta mecánica tradicional).

menos, ya que las firmas suministradoras de tecnología industrial convencional, en la medida que el mercado industrial *madura*, esto es, tiende a reducir la demanda, buscan nuevos campos de aplicación en el mercado *verde;* un mercado emergente cuyo ritmo de crecimiento va parejo con la creciente producción de nocividad.

Así es como las grandes firmas de la automatización de procesos industriales constituyen divisiones de productos para los mercados de tratamiento y depuración de aguas residuales, control de emisiones, filtros, productos más eficientes en consumo de energía y materiales, etc., que se suman a las ya tradicionales tecnologías de generación de energías renovables. Se trata de nuevos focos de demanda con cuotas de crecimiento anual superiores a las industriales, que redundan en un aumento de las ventas y de los beneficios. Como cualquier mercado emergente, el mercado verde, que además se beneficia de subvenciones y ayudas financieras y fiscales, representa claras oportunidades de negocio para unos productos cuyos márgenes de beneficio son mayores que en los productos convencionales. Por eso, ese movimiento hacia lo verde es comprensible como recurso empresarial para mejorar la tasa de beneficio y la acumulación de capital. Ahora bien, esa reorientación empresarial hacia el negocio verde no resuelve el problema estructural concerniente a la tendencia a la caída de los beneficios, pues la producción de tecnología verde exige inversiones en I+D+i, así como la mejora continua de sus procesos de producción y de sus productos, lo que incide directamente sobre los beneficios empresariales. En definitiva, los suministradores de la tecnología de automatización industrial convencional se orientan hacia el mercado verde para mantener su cuota de beneficio, al igual que ocurre con la industria militar, cuyas aplicaciones civiles en el mercado de consumo de masas son asimismo una manera de mejorar la cuota de beneficio de los fabricantes; un intento de recuperar al menos parte de la inversión en la producción (armamentista) de desperdicio.

Por otra parte, la tecnología pretendidamente verde, alcanzado cierto grado de desarrollo, aparece en su plena dimensión de mercancía, cuya producción y aplicación

responden íntegramente a los imperativos de la dinámica que caracteriza la acumulación de capital.[29] La tendencia al gigantismo —que en el caso de los aerogeneradores se traduce en la fabricación de máquinas cada vez con mayor potencia—, la concentración en unas pocas firmas transnacionales —como ocurre también con las placas fotovoltaicas— para obtener economías de escala, y el recurso a la subcontratación, muestran a aquellas firmas suministradoras de las tecnologías aparentemente menos agresivas con el ecosistema, como entidades netamente capitalistas. El ciclo de negocio y el retorno de la inversión[30] priman sobre cualquier otra consideración.

En nuestro tiempo presente, abrumado por la sobreproducción de propaganda, se hace necesario discernir la etiqueta publicitaria de la realidad que subyace a las tecnologías supuestamente alternativas, aunque solo sea para hacerlas comprensibles en el horizonte de una eventual intervención estratégica y anticapitalista, y no simplemente como medios instrumentales contemplados en el horizonte pragmático y táctico del ecologismo gestor de la nocividad.

La tecnología responde a la sociedad que la genera. Es la formación social la que determina la *forma* de la tecnología (su producción, aplicaciones y objetivos), y nuestra formación social capitalista es un sistema de producción de nocividad que determina la generación de sus paliativos. Es sobre esta base que cabe comprender las limitaciones de las tecnologías *verdes* y de sus aplicaciones en la sociedad del capital en crisis, que se caracteriza por

[29] La evolución de la cooperativa catalana Ecotècnia, fabricante de aerogeneradores con desarrollo propio de tecnología, hasta acabar integrada en la transnacional Alsthom, es una buena muestra de cómo los imperativos tecnológicos (aumento de potencia) y necesidades de financiación para los nuevos desarrollos acaban por fagocitar los proyectos bienintencionados de un capitalismo verde.

[30] En este sentido, cabe decir que la rentabilidad económica de las soluciones basadas en energías renovables a media y gran escala son cuestionables, ya que su producción y aplicaciones se benefician de subvenciones y políticas oportunistas de promoción que conducen, como en el caso de los huertos solares, a una burbuja especulativa.

la economía de gran escala y el gigantismo en todos sus niveles (urbanización, industrialización, artificialización creciente del entorno). Ese es el punto de partida desde el que podría abordarse real y críticamente la tecnología *verde* y la eventual superación de sus actuales aplicaciones, sometidas a las determinaciones del capital en crisis. No está de más recordar que la cuestión de la tecnología *verde* —de la tecnología en general— es una cuestión social; una problemática que tiene que ver con la reproducción social en la sociedad capitalista *coherentemente* fundada en la producción y consumo intensivos (de energía, territorio, nocividad) y, por tanto, con nuestra específica forma de vida como democracia de consumidores.

Apéndice 1
El complejo agroindustrial, un sector estratégico

Los límites históricos del capital, perceptibles en toda su dimensión social y geográfica, quizás tengan en la explotación y esquilmación de la tierra uno de sus exponentes más significativos. La agricultura ha tenido una función fundamental en la acumulación primitiva de capital iniciada con el cercamiento de los campos comunales (*enclosures*). Por otro lado, en el capitalismo desarrollado, a pesar de la expansión de la esfera inmaterial –virtual– del universo cotidiano, todavía seguimos necesitando comer.

De ahí la importancia estratégica del complejo industrial agroalimentario, que engloba desde las condiciones materiales básicas (tierras, agua) y la producción de materias primas (cereales, carne, etc.) hasta la producción final de alimentos procesados. Ésta constituye un mercado en expansión en las sociedades capitalistas avanzadas. En este sentido, no es casual que una importante masa del capital financiero mundial se dirija hacia los diferentes niveles del complejo industrial agroalimentario, como tampoco lo es la actual colonización de África sudoriental por China mediante la adquisición de tierras cultivables y el asentamiento de población desplazada desde el Extremo Oriente. Estos son solo algunos aspectos del papel decisivo que continúa jugando «la productividad de la tierra» en el conjunto de la actividad económica.

No obstante, con el desarrollo de las técnicas de cultivo vinculadas a la creciente utilización de fertilizantes y la mecanización de las tareas agrícolas, así como la producción agropecuaria intensiva, la agroindustria se ha convertido en un sector plenamente integrado en el proceso general de producción capitalista.

Por otro lado, la explotación intensiva de la tierra se realiza en concordancia con la explotación intensiva de la fuerza de trabajo y la extracción de plusvalía que caracterizan la actual fase de dominación del capital. El abandono de las estrategias de explotación racional de los suelos fértiles (barbecho) en favor de la sobreexplotación de la misma resume bien el cambio cualitativo hacia el actual sistema industrial agroalimentario que, en el marco del giro intensivo del capital, adquiere una nueva importancia dentro de la actividad económica general.[1]

La industria transformadora de alimentos y el procesamiento de los mismos para su salida al mercado constituye un inductor de demanda tecnológica en el sentido más amplio de la palabra. Esta comprende, además de los equipos y sistemas de fabricación, las aplicaciones de la investigación y el desarrollo de la bioquímica (como los productos «enriquecidos» terapéuticos). En este sentido, el complejo industrial agroalimentario responde a las mismas pautas de evolución que cualquier otro sector industrial.

En cualquier caso, aquí vamos a considerar la industrialización de las actividades agropecuarias propiamente dichas y su consolidación como subsector agroindustrial en el marco de la reestructuración capitalista, así como su función en el proceso general de acumulación de capital.

[1] Las ventas de la industria agroalimentaria representaban en el año 2014 el 20,5 % de las ventas netas industriales y el equivalente al 10 % del PIB español. A su vez, el complejo industrial agroalimentario (producción agropecuaria y pesca, más industria transformadora) ocupaba a 1,5 millones de personas aproximadamente. El subsector de la industria alimentaria ocupaba en torno al millón de trabajadores. En la UE, la industria alimentaria es el segundo sector de la industria manufacturera con el 14,6 % de las ventas, con un valor superior a 1,2 billones de euros, por encima del PIB de España.

En primer lugar, conviene considerar el profundo cambio *cultural* que implica la plena industrialización de las actividades agrícolas y su total inserción en el mercado capitalista.[2] Este cambio solo se puede entender como un intento de valorización del capital, en este caso, mediante el aumento de la rentabilidad de las inversiones que afectan al sector agropecuario en toda su extensión transnacional, incluidos los países capitalistas desarrollados. Este cambio se debe inscribir, asimismo, en el proceso de reindustrialización, en línea con la propuesta de los burócratas de Bruselas.[3]

En el marco de la pretendida reindustrialización, pero esta vez a escala mundial, la industrialización del sector agrario se afirma como generadora de valor (capital) e incluso como referencia del valor de cambio en el mercado financiero (mercados de futuros y de materias primas). La producción agraria se convierte así —como componente de algunos fondos de inversión— en valor de cambio integrado en los llamados productos financieros.[4] Pero la industrialización de la producción agraria, así como la industrialización de la alimentación mediante el creciente procesamiento y transformación de los productos agropecuarios, además de representar una nueva fuente de extracción de plusvalía, busca el abaratamiento de los productos. Se trata de enfrentar las demandas alimentarias de una población proletarizada[5] y urbanizada que aumenta

---

2 Sobre el proceso de industrialización de la agricultura y sus implicaciones, vale la pena citar las sugerentes reflexiones y análisis de Marc Badal en *Vidas a la intemperie*, Pepitas de Calabaza / Cambalache, 2017.

3 Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo de 18 de diciembre de 2013.

4 Los bancos habitualmente ofrecen *productos financieros* para convertir los depósitos a plazo fijo de los pequeños ahorradores en fondos de inversión. Así, una parte de sus intereses tienen como referencia la evolución del precio del cacao, el maíz, el café, etc.

5 Por población proletarizada se entiende aquí el segmento de la población de hombres y mujeres cuya condición viene definida por su dependencia de la venta de su fuerza de trabajo —de su tiempo de existencia— en el mercado como único medio de subvenir a sus necesidades básicas. Se distingue aquí de la población asalariada en la medida que esta última es el segmento de la población

de forma imparable, y que está totalmente desprovista de medios para subvenir a sus necesidades alimentarias más perentorias. Ahora bien, el hecho de que la producción agroindustrial se haya integrado plenamente en el mercado mundial de mercancías y haya provocado el abaratamiento de los alimentos básicos en los países capitalistas avanzados —a ello contribuye también la competencia de los productos agroindustriales de importación— es fuente de nuevas contradicciones.

Las importaciones agrarias tienen un efecto negativo para el sector agroindustrial autóctono. Suponen una presión a la baja de los precios que, en ocasiones, puede deberse a meras maniobras de *dumping* comercial. Conviene no perder de vista que la venta de productos por debajo de costes es una práctica habitual a fin de ganar cuota de mercado, pero también un resultado de operaciones de blanqueo de dinero; operaciones que se concentran en las regiones con mayores índices de consumo de mercancías y servicios (turismo, ocio y entretenimiento) y en las que las expectativas de negocio *blanqueado* pueden resultar más prometedoras.[6]

Sea como sea, la reestructuración capitalista de las dos últimas décadas del siglo XX, con el redimensionamiento mundial de la industrialización (deslocalización), llevaba ya aparejada la plena industrialización del sector agropecuario. La expansión del complejo agroindustrial[7]

---

proletarizada que se realiza efectivamente en el régimen asalariado. Es muy probable que no sean definiciones totalmente satisfactorias, sobre todo si se tienen en cuenta los cambios estructurales del capitalismo —como la extensión de la condición asalariada hacia los estratos directivos de la gestión del capital—; pero son funcionales en el contexto de este ensayo, al menos a la hora de precisar un ámbito de antagonismo en los estratos sociales inferiores de la sociedad.

[6] La proliferación en las grandes concentraciones urbanas de franquicias con una amplia oferta de frutas y verduras provenientes de países de todo el mundo y a precios inferiores que la producción de proximidad permite pensar en el blanqueo como uno de los factores que influyen en la formación de los precios finales de mercado.

[7] La agricultura supone en torno al 2,3 % del PIB español, con 948.868 explotaciones agrarias en 2013 y 23,30 millones de hectáreas

culmina el ciclo histórico que va de la mecanización de las tareas agrícolas a su plena conformación como actividad industrial. Con ello, el complejo agroindustrial se integra en el proceso general de producción intensiva de capital, de modo que la agricultura industrial, además de ser un sector intensivo en la explotación de la fuerza de trabajo y en la generación de plusvalía, es también un dinamizador de la demanda de otros sectores de actividad (sistemas de automatización, industria química y del plástico), así como de servicios financieros y de seguros.

Pero lo que interesa resaltar aquí es cómo el impacto de la reestructuración que se extendió a todos los sectores productivos y de servicios, reprodujo en el sector agroindustrial la misma problemática que en el resto de sectores industriales, tanto en términos financieros y tecnológicos (capitalización, inversiones en automatización) como en lo que se refiere a la subcontratación, la precarización de la fuerza de trabajo y los problemas de realización de la producción. En el sector agroindustrial, la cadena de subcontratación y dependencia respecto del capital transnacional es —como en la industria de bienes de consumo— cada vez mayor. Esta dependencia se afirma por la vía del endeudamiento[8] —para financiar las inversiones y la automatización de procesos— y por la vía de la distribución comercial. Al mismo tiempo, el sector agropecuario, cuyo talón de Aquiles es la distribución, se organiza —a fin de contar con canales de comercialización de sus productos— en una particular cadena de subcontratación, cuya fuente de rentabilidad descansa en último término en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, muchas veces «sin papeles». Esta arroja la máxima cuota de plusvalía para la empresa.

de superficie utilizada. Su contribución al PIB mantiene una cuota relativamente estable desde hace dos décadas, aunque el número de explotaciones y de superficie utilizada se han reducido sustancialmente.

[8] El endeudamiento del sector agrario español sigue una línea ascendente, aunque, en determinados años, modere su ritmo. Baste decir que en 2011 los créditos superaban a los ingresos por cuarto año consecutivo.

Se puede decir, de hecho, que el complejo agroindustrial se sostiene, en buena medida, por esta fuerza de trabajo migrante y, especialmente, «sin papeles». Sometida a la máxima vulnerabilidad y al chantaje de la «ilegalidad», actúa como freno de posibles reivindicaciones. La presión asfixiante sobre los márgenes en la cadena de subcontratación agroindustrial[9] hace que el productor empresario del estrato inferior de la cadena imponga niveles de explotación que se conforman como modernas formas de esclavitud. Formas que, a pesar de todo, pueden resultar insuficientes, ya que en la composición de los costes integrales del ciclo de producción y realización agraria, la mano de obra abaratada hasta extremos ínfimos no es la parte determinante del coste final y, por tanto, del margen de beneficio.[10]

La rentabilidad de la explotación agraria industrial se resiente por las crecientes inversiones en insumos y técnicas de producción en un contexto de concurrencia exacerbada y de dependencia creciente respecto de la distribución.[11] Lo que tiende a hacer inviable la explotación agraria, a pesar de la inhumana explotación de la fuerza de trabajo, es el aumento de la composición técnica de capital. Una vez más, nos vemos así remitidos a la caída

---

[9] Durante la revuelta racista de El Ejido en el año 2000, que destapó la infame explotación de la fuerza de trabajo migrante, el aparato mediático también se hizo eco de los suicidios de algunos propietarios como consecuencia del insostenible endeudamiento y de las draconianas condiciones contractuales que los ligaban a las firmas transnacionales que, a su vez, controlan la distribución y el aprovisionamiento de insumos (semillas, fertilizantes, etc.). Condiciones similares se dan en la crianza de cerdos en Cataluña y en otros productos agropecuarios que acumulan pérdidas y endeudamiento.

[10] Tienden a aumentar los costes —como en cualquier otro producto industrial— debido a las inversiones tecnológicas, los insumos y los gastos burocráticos (denominaciones de origen, control sanitario, seguros, etc.), así como a los gastos de comercialización (manipulación, transporte y puesta en punto de venta).

[11] Cuando se produjo el cambio en el tipo del IVA del 18 % al 21 %, Mercadona no lo repercutió sobre los precios al consumidor, sino que los derivó hacia los suministradores, fabricantes industriales y productores agrarios. Esto levantó algunas protestas entre estos.

tendencial de la tasa de beneficio como consecuencia de los problemas de realización.[12]

La tendencia descendente de la rentabilidad, inherente a cualquier producción capitalista, se vuelve cada vez más apremiante. A pesar del envenenamiento del suelo y de las aguas subterráneas por la creciente utilización de fertilizantes químicos, herbicidas, pesticidas y conservantes, la rentabilidad del sector agroindustrial se estanca. Las innovaciones en este sector tienen cada vez resultados económicos más limitados, mientras las consecuencias nocivas aumentan. Aunque la utilización de pesticidas va en aumento, la productividad disminuye. Al menos, así ocurre desde mediados de 1990 en lo que se refiere a la cebada, el trigo, el maíz, la colza y el girasol.[13]

Economía de tiempo

Como quiera que sea, el sector agrario reconvertido en sector agroindustrial no puede representar alternativa alguna para el relevo de los sectores maduros —especialmente el automóvil— o como dinamizador del empleo y de la demanda. Su composición técnica es demasiado elevada —al igual que en la industria procesadora alimentaria— e intensiva en la explotación de la fuerza de trabajo.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que la economía capitalista es una economía de tiempo. En esta adquiere especial importancia el acortamiento del ciclo de realización del producto, en un contexto marcado por la tendencia declinante de los beneficios en todos los sectores y productos de la actividad económica. Así ocurre con

12 Los problemas de financiación (endeudamiento) provocan la necesidad de adquirir mayores dimensiones, lo que impulsa una tendencia a la reducción del número de explotaciones agrarias, exactamente igual a lo que ocurre en el sector manufacturero industrial. La tendencia a la concentración de capital supone, asimismo, mejores condiciones de financiación.

13 «La paradoxe de la Reine Rouge», *Le Monde,* 10 de mayo de 2016.

cualquier mercancía, ya sea un producto tecnológico propiamente dicho, que interviene como medio de producción, o un producto para el consumo, independientemente de su naturaleza. La compulsión del tiempo convierte a la mercancía en objeto especulativo; cuanto más se acorten tanto el ciclo de producción como el de circulación/realización, mayores serán las posibilidades de realizar el producto, de vender —en definitiva— el máximo de mercancías producidas y de mejorar tanto la cuota como la masa total de beneficio empresarial.

Valga aquí el ejemplo de las fresas en los campos onubenses, que son las primeras en salir al mercado internacional europeo. Las fresas andaluzas salen al mercado a unos precios finales muy elevados, que compensan los costes logísticos derivados de la exigencia de suministrar la mercancía en dos días a los mercados centrales de los países europeos. Cuando, varias semanas más tarde, acceden al mercado las fresas del Maresme (Cataluña), se observa tal caída de los precios que los empresarios andaluces, beneficiados por las ventajas competitivas de sus cosechas tempranas, optan por abandonar la cosecha en los campos de cultivo. Los costes de recogerla reducirían su margen de beneficio. En este caso, la capacidad de reacción a la demanda —servir a los mercados centrales europeos en menos de 48 horas— constituye la clave de la competitividad y de la obtención de mayores beneficios. Por eso, quienes ensayaron la deslocalización de la producción en los años noventa al norte de África, buscando menores costes laborales, tuvieron que dar marcha atrás y volver al sur de Andalucía. Los pocos kilómetros de recorrido en la región del Magreb presentaban problemas logísticos y retrasos que hacían imposible cumplir con los tiempos de respuesta a la demanda centroeuropea.

Por otra parte, el sector agroindustrial, donde prima la economía de escala, condena a las explotaciones de medio y pequeño tamaño a su extinción o a su integración en la cadena de subcontratación del mercado agrario transnacional, hegemonizado por las grandes firmas que controlan la financiación de las explotaciones, el suministro de insumos (piensos, medicinas, etc.) y las redes de

distribución. Los beneficios de las firmas hegemónicas del sector no pueden ocultar, sin embargo, la caída general de la acumulación de capital dentro del complejo agroindustrial. Este se sostiene, en última instancia, mediante las subvenciones y la sobreexplotación tanto de los recursos (esquilmación de tierras, agua, contaminación por purines, etc.) como de la fuerza de trabajo autóctona y migrante.

En definitiva, la reconversión industrial del sector agrario no es una alternativa al sector agrario tradicional. Y no lo es ni en términos de empleo —la automatización de las tareas y procesos corre por los mismos derroteros que en el sector industrial, en el sentido de reducir el trabajo humano directo— ni como yacimiento de acumulación de capital. El aumento de las inversiones en insumos (semillas, fertilizantes, herbicidas, combustibles, etc.) y en maquinaria e infraestructuras somete a las explotaciones agrarias a la misma tendencia a la reducción de los beneficios que se registra en el sector industrial convencional y, en último término, a la ruina del pequeño y mediano explotador agrario.

El modelo de producción agroindustrial, que sintetiza la dominación real del capital mediante la integración de la agricultura y la industria, es emblemático de ese punto de inflexión sin retorno en el cual la composición orgánica y técnica de capital ha alcanzado un nivel que convierte la actividad en crónicamente deficitaria,[14] lo que manifiesta el colapso del proceso de valorización en la producción agraria.

[14] El endeudamiento de los explotadores agrarios es una tendencia imparable, a pesar de las subvenciones a los productos y las ayudas indirectas, tanto en los países capitalistas desarrollados como en los países emergentes. De hecho, los ingresos de las explotaciones agrarias no son suficientes para hacer frente a las inversiones ni siquiera en las condiciones óptimas de las cosechas, lo que provoca frecuentes tensiones y levantamientos campesinos.

Apéndice 2
La industria automovilística, un sector maduro y conflictivo

La industria automovilística es uno de los sectores de actividad fundamentales de la sociedad industrial. Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, esta se ha erigido en un puntal del desarrollo económico capitalista gracias a su capacidad de innovación, la creación de empleo, la inducción de actividad (componentes, venta, reparación, autopistas, etc.) y la generación de demanda (industria petroquímica). El automóvil se ha convertido, además, en una de las mercancías-fetiche más extendidas e interiorizadas como sucedáneo de la libertad, cifrada en la movilidad de las democracias de consumidores, así como en una exigencia básica en el mercado de trabajo (poseer un automóvil o, al menos, carnet de conducir).

El automóvil ha transformado la vida cotidiana y ha adaptado el medio físico (ciudades y territorio en general) de los países capitalistas. También se ha señalado como un indicador de progreso, siempre con relación al crecimiento del PIB. Se trata de una mercancía cuyo consumo tiene un efecto *multiplicador*; no en vano, ha sido la mercancía emblemática de los años de expansión del capitalismo keynesiano. De forma general, a mayor desarrollo capitalista, mayor motorización de la sociedad.

De su dimensión pueden dar una idea algunas cifras. El mercado mundial del automóvil representaba algo más de 85 millones de matriculaciones anuales en 2014, con

China a la cabeza. Las previsiones para 2020 apuntan a más de 100 millones de matriculaciones.[1] En cuanto a la producción mundial de automóviles, en 2016 se fabricaron —según la organización mundial de constructores de vehículos, OICA— más de 93,6 millones de unidades.

En España, donde se fabricaron 2,9 millones de unidades en 2016, el sector de automoción representa el 10 % del PIB y el 9 % del empleo. Sin embargo, más allá de los números, la importancia de este sector se pone de manifiesto en su dimensión innovadora. Si bien la industria militar es el motor de la I+D en todo el mundo capitalista, la industria del automóvil es el sector subsidiario de la innovación en sus aplicaciones en la industria civil.

Por todo ello, la *madurez* del sector,[2] esto es, sus límites históricos reales, que tienen que ver con las contradicciones y limitaciones económicas inherentes a toda mercancía, pero también con el impacto en términos de consumo sobre la biosfera, se vuelve cada vez más palpable y apremiante. Y esto aunque la capacidad de intervención política del sector (con sus poderosos *lobbies*) condiciona cualquier iniciativa de reducción del tránsito rodado tendente a paliar sus efectos nocivos (como la contaminación y la saturación de vías de comunicación).

Al mismo tiempo, el sector de automoción experimenta una fuerte concurrencia entre un número de marcas cada vez menor, lo que se traduce en una carrera desbocada por la salida al mercado de nuevos modelos. Esa urgencia ha llevado a los fabricantes a comercializar vehículos defectuosos, que en ocasiones obliga a retirar automóviles ya vendidos, tal y como periódicamente aparece en prensa. Es el caso de Volkswagen[3] y la contaminación emitida

---

[1] Observatorio Cetelem Auto, informe de 2015.

[2] Véase *El fin del automóvil,* del colectivo alemán Wildcat.

[3] Prácticamente todas las marcas se ven implicadas en la comercialización de vehículos defectuosos. Mitsubishi ocultó defectos durante años, hasta que se vio obligada a reconocerlo en 2011 y retirar 160.000 unidades; Peugeot, Citroën y Toyota hicieron lo mismo en 2010; Renault en 2012; Takata, principal suministradora de airbags del mundo, en 2015; Hyundai y Kia Motors tuvieron que revisar 240.000 vehículos en 2017.

por sus vehículos diesel, ejemplo de venta de productos no suficientemente probados.

Las limitaciones objetivas en el desarrollo del capital como modo de producción se aprecian, así también, en el caso de una de las mercancías más características de la sociedad industrial. Su problemática situación radica en los centros de producción: en las cadenas de montaje de producción concentrada de los primeros momentos de su desarrollo (fordismo) y en las cadenas de producción extendida (fordismo disperso) resultantes de la reestructuración capitalista del último tercio del siglo XX.

Efectivamente, en el contexto del ciclo de crisis y reestructuración capitalista, las medidas adoptadas para aumentar la extracción de plusvalía susceptible de ser realizada como beneficio encontraron en el sector de la automoción su campo de aplicación más avanzada. Por eso, este sector resulta ejemplar cuando se quieren evaluar las recientes transformaciones estructurales del capital. A partir de la industria automotriz se han proyectado técnicas organizativas, innovaciones tecnológicas y estrategias de negocio hacia el conjunto de la actividad productora de bienes y servicios. Y, asimismo, en tanto el sector fabricante de automóviles ha sido uno de los principales dinamizadores de la expansión capitalista de la segunda mitad del siglo XX, también ha sido —y continúa siendo, particularmente en los países emergentes— el ámbito donde se despliega la conflictividad más representativa de la era del Estado de bienestar. Las luchas obreras de las concentraciones fabriles automovilísticas determinaron algunas de las principales innovaciones organizativas del trabajo, al tiempo que empujaron las deslocalizaciones productivas y la extensión de las prácticas de externalización de actividades en la cadena de subcontración.

Tres ejes —que luego se extendieron al resto de sectores de actividad— marcaron la reestructuración del automóvil: la reorganización del trabajo (producción justo-a-tiempo, producción fina, ensamblaje modular, grupos de trabajo, etc.), la automatización (robotización) y la segmentación de la actividad (deslocalización, externalización, subcontratación). Las diferentes iniciativas que se

dan en torno a esos ejes van orientadas a la mejora de la eficiencia en todas y cada una de las fases del ciclo del automóvil: concepción, diseño, producción y realización como capital en la venta final.

La tendencia a la disminución de los beneficios resultante del proceso general de producción, circulación y realización de la mercancía automóvil que se evidenciaba en la década de 1970 intentó atajarse mediante la recomposición de la tasa de beneficio en todas y cada una de las fases del ciclo de producción. Así fue como el desprendimiento de algunas actividades (las de menor valor añadido o de menor cuota de plusvalía) hacia otras empresas subcontratadas ha ido estableciendo una nueva jerarquía productiva. El resultado ha sido que las marcas concentran la actividad generadora de mayor beneficio y la gestión de la realización del mismo, en detrimento de las firmas subordinadas en la cadena de subcontratación.

El sector de automoción ha estado y sigue estando en la vanguardia de la estrategia de la externalización, así como de la deslocalización productiva. La cadena de subcontratación fue reorganizada para optimizar su gestión, reduciendo el número de suministradores de primer nivel, que aportan los componentes ya montados en módulos. De ese modo se reduce el tiempo de ensamblaje final del automóvil. A comienzos del siglo XXI, la proporción que correspondía a la actividad realizada directamente por la casa matriz en el precio de mercado del automóvil apenas alcanzaba el 17-20 % del total.[4]

No cabe duda de que el impacto inmediato de la externalización se tradujo en una mejora de la cuenta de resultados de la casa matriz, aunque los problemas en el medio plazo volvieran a reproducirse. Efectivamente, los ahorros en costes obtenidos a través de la subcontratación se empezaron a desvanecer con el aumento de los costes logísticos; pero, sobre todo, por la necesidad de flexibilizar

[4] Por supuesto, las principales marcas participan en el capital de las firmas suministradoras de primer nivel, como medio de ejercer un control sobre los procesos de fabricación de los componentes modulares (control de calidad, suministro, etc.).

la producción para adaptarse a una demanda cada vez más cambiante, y diversificar así la oferta de modelos. La estrategia pasaba por la fabricación de series cada vez más reducidas de vehículos, siempre en el marco general de la producción sobre demanda y a medida del cliente que caracteriza la producción actual de mercancías.[5]

En definitiva, en la industria del automóvil se reproduce la misma tendencia al aumento de costes. Las series cortas entran en contradicción con las economías de escala, donde se obtienen los mayores márgenes de beneficio. La asociación de fabricantes de automóviles ANFAC reconocía a finales de 2007 que las firmas del sector se han visto obligadas a fabricar grandes cantidades de las diferentes series de vehículos para lograr ahorros en los procesos productivos, lo que ha llevado a un exceso de capacidad —evaluada en unos veinte millones de unidades— de la producción instalada a nivel mundial.[6]

La respuesta capitalista a esa situación ha consistido en intensificar la tendencia a la concentración y a la búsqueda de soluciones para una nueva reducción de costes. Mientras se acentúa la competencia y los márgenes de beneficio se estrechan, las firmas fabricantes buscan fórmulas de desarrollo y fabricación de componentes modulares que puedan servir para varios modelos e incluso para distintas marcas. De este modo, el fabricante de un determinado componente puede suministrar a varias firmas ensambladoras (marcas), una circunstancia que se da en todos los ámbitos de actividad industrial (mercado eléctrico y electrónico, industria alimentaria, etc.).

Simultáneamente a todos esos movimientos tendentes a la reducción de costes y a la maximización de la extracción de plusvalía, el sector de automoción se ha convertido en motivo de nuevos conflictos. Fue precisamente en este sector donde aparecieron las primeras manifestaciones de

5 La producción flexible, sobre demanda, constituye uno de los pilares de las estrategias de negocio dentro del actual orden productivo en todos los sectores articulados en torno a la cadena de subcontratación.

6 *Informe anual,* ANFAC (Asociación de Fabricantes de Automóviles y Camiones), 2007.

los límites de la subcontratación, en forma de estrangulamiento de la producción dispersa debido a la conflictividad laboral; esta se manifestaba incluso en plantillas de escaso número de trabajadores, cuyas huelgas podían llegar a paralizar las plantas de ensamblaje.[7]

Por otro lado, el hecho de que las firmas hegemónicas del mercado de automoción —al igual que la mayor parte de las empresas transnacionales— sean cada vez más *gestoras de marca*, es decir, gestoras de la plusvalía producida por delegación de las actividades productivas en las empresas subcontratadas repartidas por todo el mundo, las expone a nuevas vulnerabilidades. Estas debilidades están relacionadas con la ruptura de la cadena de suministro (huelgas en subcontratas y de transportistas) y con los conflictos de intereses entre las diversas fracciones del capital en la cadena de subcontratación.

Las fricciones y conflictos de intereses entre empresas en torno a la subcontratación son habituales, pero no trascienden al público a fin de no dañar la imagen corporativa. Solamente salen a la luz cuando la dinámica negociadora entre empresas ensambladoras, cargadoras o suministradoras obliga a estas últimas a presionar a sus asalariados para mantener los márgenes de beneficio. Entonces, las contradicciones de la cadena de subcontratación aparecen como conflictos laborales, localizados particularmente en el último eslabón.

Con todo, en el verano de 2016, la prensa internacional se hizo eco de la paralización de algunas fábricas de Volkswagen como consecuencia de la negativa de las empresas suministradoras de la antigua Yugoslavia a continuar el abastecimiento debido al endurecimiento de las condiciones de contratación.[8] Para Volkswagen, esta intensificación de la explotación no deja de ser un recurso para recomponer la cuota de beneficio después de los escándalos y las pérdidas ocasionadas por las trampas en

[7] Véase, entre otras muchas, la huelga de los trabajadores de Fiat en Melfi (Italia), *Échanges et Mouvement*, núm. 109, 2004.

[8] *Le Monde*, 22 de agosto de 2016.

sus vehículos diesel, que han supuesto fuertes multas y costes *imprevistos* achacables a la revisión de los vehículos ya vendidos. Enfrentada a esta eventualidad, la firma alemana, aprovechando su posición de fuerza en la estructura de subcontratación, intentó compensar esos costes derivándolos hacia abajo, hacia los suministradores. Esta es la práctica habitual en todos los sectores y, muy especialmente, en las situaciones de crisis.

Este conflicto resulta revelador de los límites de la subcontratación e introduce un nuevo escenario relacionado con la pugna entre fracciones del capital: la amenaza de que se invierta la relación de fuerzas entre demandante y subcontratista de primer nivel en favor de este último. La tendencia a la concentración de los subcontratistas —con el consiguiente aumento de la dimensión de las empresas suministradoras— supone una ventaja a la hora de ejercer presión sobre el cliente. La ruptura de la cadena de suministro —como se ha puesto de manifiesto en el mencionado conflicto de Volkswagen— favorece la posición de las marcas competidoras. Este es, en definitiva, un factor intrínseco de la desestabilización de un sector cuyos márgenes operativos son permanentemente críticos.

Apéndice 3

Un sector emergente: la industria de la movilidad, el turismo, el ocio y la cultura*

La caída de los márgenes de beneficio en los sectores productivos tradicionales y la expansión de los servicios como compensación de la pérdida de actividad económica en los países capitalistas ha dado lugar a la emergencia de nuevos sectores económicos, cuya actividad está directamente relacionada con el actual proceso de realización del capital a escala mundial. Ciudades, regiones y países se han especializado en la oferta de mercancías en el ámbito del ocio y del entretenimiento, un mercado que incluye la industria de la movilidad y del turismo.

El turismo, como el consumo de cultura en general (arte, literatura, espectáculos),[1] se ha convertido en una alternativa al proceso de desindustrialización en los países capitalistas y de desarrollo para países y regiones que ofrecen exotismo, clima, tematización del pasado y demás

* Como tantos conceptos que intentan dar cuenta de fenómenos de cambio acelerado en la sociedad del capital, la noción de *movilidad* adquiere nuevas connotaciones y matices *entre quien se mueve* (viaja) y *quien es movido* (turista). Aquí fijamos la atención, a modo de ejemplo, en la segunda acepción, conscientes de que dejamos de lado la creciente importancia de la movilidad de las personas dentro del proceso de producción dispersa.

[1] La industria cultural representaba el 3 % del PIB mundial, según el informe *Tiempos de cultura…* de CISAC de 2015, y daba empleo a 29,5 millones de personas en todo el mundo.

atractivos de consumo (gastronomía, sexo, permisividad en el consumo de drogas, etc.). Sin embargo, esta especialización no puede considerarse una alternativa o un recurso para la salida de la crisis capitalista. El turismo no abre una perspectiva de desarrollo como la que llevó a cabo el sector fabricante de automoción en la posguerra, al impulsar la generación de capital y de empleo.

Desde luego, la industria de la movilidad, en su más amplia acepción (turismo, ocio y entretenimiento), configura un ámbito de actividad económica en expansión y aparentemente rentable para el ciclo de negocio de las empresas que dominan el sector. Sin embargo, tanto cuantitativa como cualitativamente, ya sea en la creación de empleo (inestable, temporal y de baja cualificación) como en su contribución a la economía capitalista, la movilidad apenas tiene efectos estructurales a la hora de iniciar un nuevo ciclo de acumulación de capital.

Estamos, pues, ante un sector económico emergente que arroja considerables beneficios contables en determinados estratos empresariales, pero solo en la medida en que saca ventaja en la distribución del excedente producido a escala planetaria, esto es, en la medida en que actúa como mecanismo de redistribución de la riqueza. Esa es una de las características fundamentales de la industria de la movilidad, convertida en actividad económica de escala mundial en correspondencia con la acumulación transnacional del capital que define nuestro presente.

En este sentido, la industria de la movilidad y del entretenimiento forma parte de la esfera de la circulación y de la realización del capital y no de la esfera productiva propiamente dicha; es un fenómeno, entre otros, del proceso general de terciarización de los países capitalistas desarrollados. Se trata de una actividad encuadrada dentro del *trabajo improductivo*[2] y, aunque en algunos

[2] Por supuesto, algunos segmentos de la industria cultural, como la producción cinematográfica, son inductores de actividades productivas (carpintería, electricidad, construcción, textil/confección, etc.), al igual que el segmento HORECA (hostelería, restauración y *catering*) incide sobre la demanda del complejo agroalimentario.

casos o productos culturales pueda calificarse como actividad socialmente necesaria, en la sociedad del capital se realiza en estricta dependencia del valor acumulado, como poder adquisitivo, por los espectadores o consumidores de esas mercancías.

Ahora bien, como sucede con la situación de crisis, la cuota de participación del trabajo tiende a disminuir en el reparto de la riqueza social producida —las políticas de ajuste tienden a favorecer la cuota del capital, con la cada vez más infundada esperanza de que esto se traduzca en inversión, empleo y dinamización de la demanda—. En consecuencia, la demanda global de la población se encoge. Ello repercute particularmente en la mercancía cultural y, por extensión, en el conjunto de la industria de la movilidad. Sus productos (viajes, espectáculos, etc.) están sujetos a las mismas determinaciones y problemas que cualquier otra mercancía en lo que se refiere a sus posibilidades de realización.[3] De esta manera, la caída de la demanda acarrea inevitablemente la sobreoferta[4] de productos culturales y de ocio, al igual que ocurre con toda actividad económica capitalista. La industria de la movilidad tiende al sobredimensionamiento del sector y a la sobreoferta de mercancías; esto es —tal y como reconoce un reciente informe de CaixaBank[5]—, al peligro del «crecimiento desordenado del turismo».

Si dicho crecimiento desordenado es inherente a cualquier actividad económica capitalista, la industria de la movilidad y del turismo no constituye una excepción. Al contrario, por su impacto sobre el territorio, convertido

[3] Entre esos problemas, hay que incluir la vulnerabilidad, evidenciada con motivo de las huelgas en aeropuertos (limpieza y manipulación de equipajes).

[4] La falta de retorno de la inversión en la producción cultural acaba por aumentar el déficit público, debido a las ayudas directas o indirectas (como el IVA reducido) a las empresas o al gasto que supone la producción cultural promovida directamente por la Administración.

[5] CaixaBank, *El turismo, un nuevo El Dorado para la economía española*. Entre las consecuencias de ese crecimiento desordenado del turismo está la aparición de un nuevo frente de conflicto urbano entre los intereses de los *lobbies* turísticos y el vecindario.

en producto de consumo, se hace expresión del proceso general de desvalorización de toda mercancía (saturación y deterioro medioambiental) y de la desestabilización socioeconómica que la acompaña (quiebras de compañías aéreas *low cost*).

Como quiera que sea, los países o ciudades que se especializan en el negocio de la movilidad y del entretenimiento (turismo, industria cultural, ferias y congresos, gastronomía, etc.) se presentan en la propaganda del capital en crisis con resultados económicos presuntamente brillantes, al menos en términos de generación de actividad, empleo y contribución al PIB.[6] Efectivamente, desde el punto de vista estadístico, el turismo y la movilidad resultan ser focos de atracción de inversiones e impulsores de otros negocios (construcción, sector inmobiliario, alimentación, comercio, producción cultural, etc.). Las ciudades, regiones y países que se especializan en este tipo de actividad son aparentemente inmunes a la crisis y, a veces, sencillamente se presentan —cuando no quedan otros recursos— como alternativas de negocio.

Sin embargo, el auge de los negocios relacionados con la movilidad, el turismo y la producción cultural (viajes, espectáculos deportivos y musicales, etc.), que arroja sustanciosos beneficios a algunas firmas del sector, no debe confundirse con el crecimiento económico *real*, al menos en lo que se refiere al aumento del valor global del capital, por mucho que los dígitos del PIB pudieran indicar lo contrario. En primer lugar, es necesario subrayar que una economía especializada en la industria de la movilidad y en lo que a ella va ligada refuerza el carácter dependiente del país y ciudad respecto de la cadena mundial de acumulación de capital. El espacio turístico se convierte en proveedor de mercancías para consumidores solventes de

6 Según la Organización Mundial de Turismo (WTTC) —informe de 2016—, esta actividad representa el 9,8 % del PIB mundial. Mil millones de personas realizan anualmente viajes fuera de su país de residencia. Las previsiones son de crecimiento, al igual que la extensión de la precarización del trabajo en el sector. En España representa el 5,8 % del PIB y casi un millón de empleos; si se incluye el empleo inducido por viajes y servicios, alcanza el 16 %.

otros países o del propio país. Así pues, sin forzar el argumento, cabe considerar la movilidad como una de las formas que adopta el colonialismo en el mundo del capital en crisis: una proporción del territorio del planeta cada vez mayor es integrada en el ciclo en forma de capital *extractivo*, cuya rentabilidad es mayor y en menor plazo que el capital productivo.[7] En este sentido, el negocio turístico es, por su carácter especulativo y cortoplacista, similar al del capital financiero.

Por otro lado, como se apuntaba al principio, la industria de la movilidad es una actividad que se enclava en la esfera de la realización. Su ciclo de negocio y eventual rentabilidad depende del poder adquisitivo de los turistas (del valor acumulado por estos susceptible de ser intercambiado por servicios). En sí misma, sin embargo, la actividad turística y del entretenimiento es improductiva. Apenas es un elemento de redistribución del plusvalor global generado a través de la solvencia consumidora de ciertos segmentos de la población. Por eso, la extensión de la industria de la movilidad, del turismo y del entretenimiento es una respuesta del capital en crisis que, por lo demás, muestra las limitaciones de la valorización del capital. En la práctica, expone la imposibilidad objetiva de crear actividad productiva generadora de valor. De hecho, más que una alternativa, es otro síntoma del capitalismo declinante.

Aunque para el capitalista individual el resultado de su actividad se exprese en términos de beneficios contables, sin preocuparle de dónde provengan, la realidad es que sus beneficios proceden del valor general producido y acumulado en determinadas regiones y segmentos de población del planeta. El beneficio acumulado por las empresas que desarrollan su actividad en la industria de la movilidad y del entretenimiento proviene del beneficio obtenido por el trabajo productivo dentro del proceso

[7] Aunque la industria turística y del entretenimiento sea un inductor de demanda de mercancías y servicios que repercuten sobre la actividad productiva del capital (industria alimentaria, automoción, aeronáutica…), el hecho es que no lo hace en una proporción suficiente para compensar la creciente fuerza de trabajo excedentaria.

global de producción y realización del capital. De ahí que, por mucho que la industria de la movilidad y del entretenimiento sea rentable en términos dinerarios, es un lastre para el proceso general de la acumulación de capital: se trata de una *producción* subvencionada.[8]

Evidentemente, como en el caso de la producción militar, el turismo crea empleo, y con ello una demanda de bienes y servicios que, a su vez, impulsa algunas actividades productivas. En este sentido, la expansión de la industria turística y del entretenimiento cuadra perfectamente con la potencial recuperación de la actividad desde el punto de vista de la economía política. Pero, aun así —como pone de relieve la situación actual—, lo hace de forma insuficiente para garantizar un proceso general de acumulación de capital que se traduzca en nuevas inversiones, crecimiento económico y empleo.

Algo falla, pues, en el modelo teórico de la economía política, si a pesar de la extraordinaria obtención de beneficios en las actividades emergentes, estos no repercuten en una recuperación estructural del sistema económico. Y esto es así porque la industria de la movilidad, como el resto de sectores económicos, va a caballo de unos rendimientos a la baja y del estrechamiento de los márgenes en los estratos inferiores de la cadena de subcontratación, a pesar de la precarización y sobreexplotación del trabajo (personal de hoteles, limpieza, guías turísticas, etc.).

Las industrias de la movilidad son industrias extractivas en el sentido de que sus beneficios son parte del valor y de los beneficios obtenidos en otras actividades. Como decíamos, la industria de la movilidad y del entretenimiento es un mecanismo de redistribución y transferencia del valor —de la riqueza social producida— entre sectores, empresas y regiones del mundo. De ahí que pueda calificarse al turismo como una forma de explotación poscolonial protagonizada por segmentos de la población

8 Además de a las producciones culturales (cine, espectáculos, etc.) propiamente dichas, las subvenciones se extienden también bajo diferentes formas a aeropuertos y compañías (exención de tasas, bonificación por cada viajero transportado, etc.).

asalariada *productiva* o beneficiaria de las transferencias de plusvalía producida en los países emergentes. Una parte de la población mundial que aún conserva una relativa capacidad de consumo, gracias a su actividad y posición en el proceso mundial de la acumulación de capital (ciudadanía consumidora de países capitalistas desarrollados), obtiene un excedente (en forma de ahorro) susceptible de ser dedicado al gasto en el consumo de exotismo, sexo, diversión, cultura, salud (turismo terapéutico) o clima.

Por otra parte, en la medida en que la acumulación de capital y la producción de ideología van unidas, desde el aparato de propaganda mediático se proyecta la retórica de la legitimación del negocio vinculado a la movilidad y el turismo. De ahí que sea cada vez más frecuente justificar el azote del turismo echando mano de balances económicos que los grupos empresariales con intereses en el sector se preocupan de amañar y difundir. Se publicita así lo que *deja* el turismo,[9] de acuerdo con una evaluación sesgada que oculta la realidad de un ciclo de negocio en el que la mayor cuota de beneficio va a parar a empresas multinacionales y *tour*-operadores que controlan el negocio vertical del turismo (viajes, medios de transporte, hoteles, restaurantes, centros de ocio).

Solo una parte mínima del gasto realizado por el turista queda en el país, ciudad o región de destino que, sin embargo, asume los costes de mantenimiento de la infraestructura, la seguridad, la limpieza, el abastecimiento de aguas y la gestión de residuos; y corre con los gastos generales de la devastación del territorio. De este modo, la rentabilidad de la industria de la movilidad y del turismo solo es evaluable si se considera la ocultación de los costes integrales del ciclo de negocio, financiados por toda la población a cuenta del presupuesto público. Es decir, la

---

[9] Uno de los argumentos descalificadores de la huelga de transporte urbano, que coincidía con el Congreso Mundial de Móviles en Barcelona (febrero de 2016), era precisamente el supuesto impacto económico que supondría para la *ciudad,* es decir, para los negocios privados relacionados con la hostelería, restauración, comercio, prostitución, tráfico de drogas y demás actividades comerciales beneficiarias del aluvión de visitantes.

alternativa de actividad y empleo que aparentemente representa la industria de la movilidad y del entretenimiento, se traduce realmente en un problema de déficit público. Dicho de otro modo, la transferencia de valor en forma de beneficios empresariales también se redistribuye dentro del sector y del territorio de acuerdo con la posición de las empresas en la cadena de subcontratación del ciclo de negocio global. Se trata, en definitiva, de otra manera de concertación público-privada para la transferencia de capital público y bienes comunes hacia el negocio privado.

Segunda Parte

El capital en la esfera de la realización

4. Cambios estructurales en la circulación y realización del capital:

márgenes menguantes, vulnerabilidad creciente

Los cambios en la esfera productiva tuvieron su prolongación en la esfera de la circulación y realización del capital, pero también reprodujeron las contradicciones que acompañan a la acumulación de capital. La deslocalización productiva y la especialización en la esfera de la realización del capital de los países capitalistas impulsó la logística y el transporte como sectores de actividad con nuevas oportunidades de inversión. Estos sectores compensaban en parte la pérdida de empleos industriales y contribuían a expandir la actividad económica en general.

Pero, si bien es cierto que la actividad logística y el transporte facilitan tanto la producción —mediante la organización de la cadena de suministro— como la realización del capital, mejorando las condiciones de salida y venta de las mercancías en el mercado, no es menos cierto que lo hacen a costa de introducir nuevas necesidades de financiación, de capital (inversiones logísticas) y de estímulos al consumo. La expansión económica se convirtió —hasta el año 2007— en un espejismo que ocultaba la tendencia al endeudamiento insostenible a corto plazo de empresas y particulares, así como los problemas estructurales de la acumulación de capital.

No cabe duda de que la disgregación productiva a escala internacional confiere un carácter crítico a la cadena de suministro, y esto tanto en la fase productiva como en

la esfera de la realización; de ahí la renovada importancia del transporte y la logística en el conjunto de la actividad económica. Las transformaciones en la logística —como estrategia de optimización de la circulación de las mercancías— son una respuesta a la tendencia a la disminución de los beneficios. El objetivo es la reducción de los costes de transporte, almacenamiento, manipulación, etc., y la mejora general del servicio, de manera que todo ello repercuta —reduciéndolo— en el precio final de las mercancías.

En la reciente evolución del capital, la fase de realización gana importancia tanto en términos cuantitativos (aumento de actividad y empleos) como cualitativos o estratégicos, gracias a su función en el ciclo de negocio en mercados cada vez más abiertos (mayor competencia) y más extendidos geográficamente. Por eso no es casual que en la década de los noventa y en el inicio del siglo XXI, junto al desarrollo tecnológico y la I+D+i, la cadena de suministro fuera el objeto de máxima atención en la gestión empresarial de los países desarrollados, esto es, de los países crecientemente especializados —dada su capacidad de demanda— en la esfera de la realización del capital.

Por otra parte, el desarrollo de los servicios en estos países se acompaña de un sostenimiento de la demanda de bienes y servicios propiciada por las políticas todavía vigentes del declinante Estado de bienestar y de la paz social subvencionada. El sistema financiero —extensión del crédito— juega aquí un papel fundamental. El mantenimiento de la demanda tenía mucho que ver —como evidenció el estallido de la burbuja financiera— con la burbuja bancaria (crédito al consumo) y la creación de capital nominal, dinerario, alejado cada vez más de cualquier referencia al valor real «productivo».

En ese contexto, la logística es la técnica de gestión que ayuda a la satisfacción de un mercado cada vez más nutrido de mercancía transnacional, que plantea nuevas exigencias en cuanto a flexibilidad y rapidez de respuesta a la demanda. De esta manera, este sector no solo ha experimentado un desarrollo extraordinario, sin precedentes históricos, sino una transformación de su propia

concepción y función como servicio para la realización de las mercancías en el mercado.

La función económica de la logística y las posibilidades de negocio que ofrece dependen de la reorganización mundial de la actividad económica y del alargamiento de la fase de realización del capital, en un ámbito económico cada vez más dependiente del mercado internacional. Eso hace que la logística y el transporte tengan una creciente complejidad organizativa y operativa, lo que se convierte en una fuente de vulnerabilidad.[1] Reproducen, además, la misma problemática de la esfera productiva en lo que se refiere a tecnología (inversiones crecientes en TIC), eficiencia operativa (productividad) y reducción de costes y tiempos de ejecución de tareas (horizonte cero en el tiempo de la prestación del servicio y en el ciclo de negocio, etc).

De hecho, las empresas que desarrollan su actividad en el sector logístico están sujetas a las mismas determinaciones de optimización de su ciclo de negocio que las empresas manufactureras. Su beneficio resulta de la máxima explotación de sus recursos humanos, técnicos y organizativos. Ahora bien, sus márgenes de beneficio vienen predeterminados por la productividad y el margen de beneficio obtenido en el proceso de producción de la mercancía que los operadores logísticos realizan en el mercado (transportan, almacenan, manipulan, disponen para la venta).

[1] El desarrollo de la logística como parte integrante de la realización de la mercancía como capital entraña una gran complejidad, en la que la gestión de riesgos es un factor fundamental. Puesto que los procesos de producción y distribución de las mercancías están articulados por las TIC, la preocupación por la posibilidad de que se produzcan riesgos o fallos en los sistemas de las TIC dentro de la empresa pasa a ocupar un papel primordial. En este sentido, la consultora *Mercury Interactive Co* y *The Economist Intelligence Unit* consideran que los mayores riesgos están en las políticas de seguridad y en las arquitecturas orientadas a servicios (SOA, según su acrónimo inglés). Estas últimas se definen como la manera de organizar los recursos de TIC empresariales con el fin de obtener una mayor flexibilidad en la propia estructura de negocio y en la capacidad de respuesta al mercado globalizado.

La logística en el conjunto de la economía

Antes de abordar el desarrollo de la logística y el transporte y de sus contradicciones prácticas, puede ser útil dar algunos datos generales que permitan hacerse una idea de su importancia en términos económicos, y no solamente estratégicos y organizativos. En un informe que la Comisión Europea dirigió al Parlamento Europeo sobre la logística del transporte de mercancías en Europa (2006), se avanzaba que, a nivel mundial, el valor del sector ascendía a unos 5,4 billones de euros, un 13,8 % del PIB mundial. En Europa y Norteamérica supone un gasto anual de aproximadamente un billón de euros. La competencia en el sector es intensa y existe una tendencia a la concentración de la oferta con amplias posibilidades en Europa, donde las veinte empresas principales sólo disponían en el año 2006 de una cuota de mercado del 33 %.

Asimismo, de acuerdo con el informe de 2015 del Observatorio del Transporte y la Logística del Ministerio de Fomento español, el peso de la logística en el PIB era del 2,9 %, aunque suponía el 6,5 % sobre el volumen de ventas de los principales sectores (automoción, 5,8 %; consumo, 8,1 %; editorial, 9,3 %; siderurgia, 2 %; *high tech,* 4,1 %; textil, 6,9 %), algo más de 15.000 millones de euros en 2011. La evolución de la actividad logística en España experimentó un aumento continuo, en consonancia con lo que ocurría en toda Europa, desde los años noventa hasta el frenazo del año 2007.

Ahora bien, a la hora de abordar la dimensión económica de la logística, hay que tener en cuenta que se trata de una técnica de organización y de gestión de flujos de mercancías sumamente intensiva en la implantación de tecnología de automatización y, particularmente, de TIC. Desde el punto de vista operativo, la logística tiene una dimensión física, material, que comporta la manipulación, transporte, etc., de productos. Pero desde el punto de vista de la gestión tiene una dimensión inmaterial de transmisión y gestión de la información, cuestión clave en la prestación del servicio y, en consecuencia, en el desempeño del negocio. Y esto es así hasta el punto de que quien

domina la operativa de la cadena de suministro es el operador logístico que controla y gestiona la información que acompaña a la mercancía.

La información —referida a clientes, carga, rutas, tiempos, stocks, previsiones de demanda, etc.— es el armazón del ciclo de negocio, y no solo del operador logístico, sino también del cliente a quien sirve, cuyo objetivo es que lleven sus mercancías al mercado en el menor tiempo posible y en las mejores condiciones. Esa importancia de la función inmaterial de la información no justifica, sin embargo, ninguna extrapolación acerca de la capacidad productiva del trabajo inmaterial, pues el negocio y el beneficio del operador logístico radica en último término en el margen de beneficio de sus clientes, ya sean fabricantes o distribuidores comerciales.

Cifras aparte, lo verdaderamente relevante de la logística es su importancia cualitativa, su función crítica como herramienta capaz de acortar el tiempo de salida al mercado de las mercancías. En una economía de tiempo (de trabajo) como es la capitalista, la carrera contra el tiempo de salida al mercado del producto —que comienza en la fase de diseño, continúa en la de fabricación (cadena de suministro) y culmina en la fase de circulación y realización (venta)— es determinante para el proceso de acumulación de capital empresarial.

La logística juega un papel decisivo en la competitividad del producto, en tanto es clave en la realización del mismo como capital. Adelantarse a la competencia a la hora de poner las mercancías en el punto de venta o disponer de forma inmediata la reposición de una prenda vendida en una tienda de cualquier lugar del mundo se traduce en aprovechar oportunidades de venta y de obtención de beneficio. La implantación de la técnica del justo-a-tiempo en la industria de la confección, por ejemplo, que acorta el tiempo de reposición de las prendas vendidas, permite a las grandes marcas alardear de fabulosos beneficios, siempre en detrimento, claro está, de otros fabricantes y firmas comerciales que no tienen la misma agilidad de respuesta en sus canales de venta.

Se puede añadir, en este sentido, que los problemas relacionados con la logística están detrás de algunos de los procesos de relocalización de fabricantes de componentes electrónicos, del textil y del sector de automoción, después de que en los años ochenta y noventa se pusiera en evidencia la fragilidad de la cadena logística —las huelgas del transporte y las huelgas estratégicas, que afectaban a un punto de la cadena de subcontratación y paralizaban el proceso productivo—. Pero también existen razones económicas, relacionadas con unos costes logísticos que tienden al alza, a pesar de las estrategias empresariales de reducción de los mismos. Esto ha llevado en diferentes sectores de actividad a replantearse la estrategia de dispersión productiva y reorientarla en dirección a la reconcentración. Se trata de lograr proximidad con la planta de ensamblaje, en el caso del automóvil; o, simplemente, proximidad al mercado. En otras palabras, la relocalización productiva responde a la imposibilidad de cumplir plazos de entrega y tiempos de salida al mercado, como ha ocurrido con algunas empresas alemanas fabricantes de componentes de automoción que se habían trasladado al este europeo.

Externalización logística

Como en el resto de sectores de actividad, la subcontratación aparece en el sector del transporte y la logística como un recurso para el mantenimiento de la tasa de beneficio empresarial. Los operadores logísticos, que son subcontratados por fabricantes y distribuidores comerciales, ponen en práctica a su vez sistemas de subcontratación como mecanismo para optimizar sus actividades y procesos de negocio. Puesto que el operador logístico trata de obtener la máxima rentabilidad, se concentra en aquellas actividades o fases de negocio más productivas (*core business*), derivando actividades —y costes— hacia abajo, dentro de su propia cadena de subcontratación. Así, mientras las empresas fabricantes subcontratan la logística (transporte, almacenamiento, etc.), los operadores subcontratan a

empresas de transporte que, a su vez, subcontratarán almacenes, camiones y furgonetas de reparto.

El desarrollo de la logística se explica en el marco de la externalización de las actividades de las empresas industriales. En este sentido, el *Informe Business Week Research y SAP* (2008), realizado con opiniones de directivos europeos, corrobora esa tendencia a externalizar la logística, pero también el I+D, el marketing, las ventas y los recursos humanos. El motivo aducido por los directivos empresariales es reducir costes. Una cuestión no desdeñable si tenemos en cuenta que, según la Comisión Europea, la logística supone, como promedio, entre un 10 % y un 15 % del coste final de un producto terminado.

Hay un aspecto significativo de dicho informe a propósito de las dificultades que surgen a la hora de poner en práctica planes de colaboración con las firmas subcontratadas. Se trata de problemas en las relaciones entre empleados, problemas que se derivan de las diferentes situaciones laborales en las empresas que componen la cadena de subcontratación.

La logística experimentó durante las tres últimas décadas una rápida evolución tecnológica con la implantación de las TIC y las sucesivas transformaciones de la figura del operador logístico. Es así como aparecen firmas especializadas —los llamados operadores de cuarta generación—, cuya función hegemónica proviene precisamente de su función integradora de las TIC en el desarrollo de las operaciones físicas de manipulación y transporte de las mercancías. De este modo, el operador de cuarta generación asume la planificación y control integral de la cadena logística del cliente, y también la gestión de las relaciones de este con sus clientes y suministradores.

Tales transformaciones tienen que ver con dos circunstancias determinantes para el sector. Por un lado, el desarrollo de las tecnologías de automatización y comunicación, que representan un impulso sustancial en la productividad del ciclo del transporte. Y, por otro, el hecho de que las empresas logísticas se ven en la imperiosa necesidad de reducir sus costes, exactamente igual

que cualquier empresa. Con la particularidad de que la reducción del coste de las operaciones logísticas viene predeterminada por la política de reducción de costes que siguen las empresas demandantes del servicio (fabricantes y distribuidores).

Todas las empresas han de enfrentar la manera de aumentar sus respectivos beneficios. Para ello, es necesario reducir los costes en todas y cada una de las fases y funciones del ciclo de negocio; esto es, en el negocio vinculado a la circulación de las mercancías. En otras palabras, se trata de abaratar costes de realización para aprovechar las mejoras de la productividad conseguida en los procesos de fabricación, de manera que aumente la tasa de beneficio (los márgenes por unidad de producto).

Por su propia naturaleza dependiente del sistema de producción, el sector logístico está permanentemente influido por la necesidad de reducir costes. La subcontratación y la reingeniería mejoran la eficiencia de sus operaciones. La productividad de su negocio descansa, por tanto, sobre la extorsión de las firmas subcontratadas y la explotación de su propia plantilla. De hecho, según la conclusiones de la conferencia organizada por la consultora *AT Kearney*, la subcontratación puede llevar a una reducción de costes de hasta el 35 % en el sector de la distribución.[2]

En realidad, la reducción de costes y la fiabilidad del servicio son dos de las principales razones que definen la tendencia a la externalización de los servicios logísticos por parte de los fabricantes. A los fabricantes industriales la externalización les permite pasar costes fijos a variables, además de darles la posibilidad de acceder a nuevos mercados, lanzar nuevos productos y mejorar la cadena de suministro. Así pues, frente a la crisis —según el informe de *Capgemini* sobre la tendencia a la externalización en el mercado mundial—, más del 80 % de los industriales optaron por reducir sus costes, mientras que el 60 % emprendieron medidas encaminadas a reformular la cadena logística y sus relaciones con los operadores.

[2] Véase *Manutención y almacenaje*, noviembre de 1994.

En un primer momento, durante los años noventa, la subcontratación de actividades mejoró los resultados contables de las firmas fabricantes y de las grandes cadenas de distribución comercial. Dicho de otro modo, la mejora de la cuenta de resultados a escala empresarial tuvo su correlato en un aumento general de la acumulación de capital, gracias a la intensificación de la explotación del trabajo hacia abajo en la cadena de subcontratación. Las huelgas del transporte (puertos y transporte por carretera) y la asfixia de los últimos eslabones de la cadena (desaparición de empresas de transporte y de prestatarios logísticos) fueron respuestas y efectos de esa dinámica expansiva.

Aunque la tendencia a la externalización de los servicios logísticos no manifiesta la misma intensidad en las diferentes regiones económicas del mundo, de los informes más recientes se desprenden también ciertas limitaciones de ese proceso. Buena parte de los industriales se muestran reticentes a la hora de delegar ciertas funciones estratégicas de su negocio en un operador logístico externo. Además, tal y como se puso de manifiesto en el Quinto Foro Pilot (Zaragoza, 2005), las posibilidades de reducir costes logísticos para mejorar la cuenta de resultados tocan a su fin: hay que «acometer la capacidad de servicio». Más concretamente, la posibilidad de reducir costes de forma directa, en términos de precio, parece cada vez más difícil debido al estrechamiento en cascada de los márgenes empresariales en la cadena de subcontratación. De otra parte, con la intensificación de la competencia, el tiempo de respuesta a la demanda se vuelve cada vez más importante de cara a la realización del producto; por eso, a la presión ejercida sobre el coste se añade la presión sobre la productividad del servicio.

La irrupción de la figura del operador logístico en la actividad económica de finales del siglo XX atenuó en un primer momento el impacto del desempleo en los sectores industriales tradicionales: efectivamente, se produjo un trasvase de una parte de la mano de obra hacia las actividades relacionadas con el transporte y la logística. Pero, sobre todo, significó una mejora en las condiciones

generales de realización de los negocios empresariales y, por tanto, de la acumulación de capital, tanto de las empresas fabricantes como de los propios prestatarios logísticos.

La acumulación de capital transcurre desde entonces sobre una trama de redes de transporte que combina diferentes modos (marítimo, aéreo, ferroviario, por carretera, fluvial), de manera que la intermodalidad —que expresa la garantía de conexión y fluidez en la circulación de las mercancías— pasa a ser un factor clave en la competitividad del transporte. Así lo reconoce una comunicación de la Comisión Europea: «La mundialización de la producción y de las cadenas de suministro aumenta la demanda de transporte. La logística se convierte en un fenómeno cada vez más importante, no sólo dentro de Europa, sino en las relaciones comerciales de esta con el exterior. La competencia entre Europa, EEUU y Extremo Oriente, en particular, se está convirtiendo en un factor de gran importancia que incide considerablemente en los puntos nodales (especialmente puertos y aeropuertos) y la capacidad de las infraestructuras. Es necesario lograr una integración de los mercados y las empresas a través de la cooperación con otros grandes centros logísticos del mundo (por ejemplo, EEUU, Rusia, Japón, China, India, Brasil). El acceso al mercado del transporte es ya objeto de negociaciones bilaterales y multilaterales».[3]

Sin embargo, la expansión de las actividades logísticas y la reconfiguración mundial de las redes de transporte en función de los intercambios comerciales transcontinentales e intracontinentales es fuente de nuevos problemas en el plano económico (inversiones y costes añadidos) y sobre todo de nuevas vulnerabilidades (seguridad transoceánica, piratería, huelgas, accidentes e incidentes) inherentes a la organización misma del sistema de transporte como actividad integrada en la acumulación mundial de capital.

[3] Véase la comunicación del 10 de octubre de 2012 de la Comisión Europea al Parlamento Europeo: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:52006DC0336.

Jerarquización operativa y territorial

En el ámbito territorial, la especialización logística impulsa la concentración de su actividad en torno a las áreas de generación y circulación de riqueza, lugares donde las economías de escala en la prestación del servicio arrojan mayores márgenes de beneficio; mientras, una gran parte de las infraestructuras queda relegada a funciones secundarias o simplemente permanece inactiva. De esta manera, a la jerarquización operativa (subcontratación) se corresponde una jerarquización territorial.

El mayor desarrollo logístico en Europa se da en Alemania, que es el primer país europeo y tercero mundial fabricante y exportador de bienes. La logística, por tanto, se desarrolla principalmente en el centro de Europa, en torno a los principales centros de producción y manipulación de mercancías, con una fuerte dependencia de los puertos marítimos de la fachada atlántica. A su vez, las empresas transnacionales fabricantes de electrónica, textil, etc., tienden a reducir el número de sus almacenes de distribución, limitándose en algunos casos a establecer una única base de distribución continental localizada estratégicamente, desde la cual sirven directamente a sus clientes o a los distribuidores regionales en un plazo de 24/48 horas. En Europa, la región logística privilegiada que responde a esas características está en los Países Bajos y Bélgica, con buenas conexiones marítimas, aeroportuarias, ferroviarias y por carretera, localizada además dentro del área de mayor generación y circulación de mercancías del continente.

Diferentes áreas geográficas, según sus posibilidades, compiten por convertirse en centros de distribución regionales o continentales. La competencia entre regiones ha llevado al exceso de oferta[4] y al sobredimensionamiento

[4] La especialización territorial en la actividad logística como alternativa a la actividad industrial productiva propició una burbuja del inmobiliario logístico, cuyas inversiones en los años expansivos de la década de 1990 arrojaban beneficios de dos dígitos. Según un informe de Atis Real (2005), España duplicaba la media de inversiones europeas en inmobiliario logístico.

—características de cualquier proceso económico capitalista—, junto con la tendencia al estrechamiento de los márgenes de beneficio. El exceso de capacidad,[5] la sobreproducción y el gigantismo son la consecuencia directa de la concentración de capital con el fin de obtener economías de escala y de hacer frente a la caída tendencial de los beneficios, que las grandes empresas neutralizan en detrimento de las de menor tamaño.

La expansión de las actividades relacionadas con la logística y la distribución no hicieron más que extender la crisis del capital desde la esfera productiva hacia el ámbito de la realización, ya que la conversión de las mercancías en capital se lleva a cabo mediante actividades que, a pesar de la retórica de los directivos acerca de la cadena de valor, fundamentalmente no añaden valor alguno al producto. Es decir, no valorizan capital o no lo hacen en la proporción necesaria para conjurar la situación de crisis y, por tanto, no contribuyen a restablecer la tasa de acumulación de capital necesaria para un eventual relanzamiento económico.

Aunque los años noventa fueron de una considerable rentabilidad para los operadores logísticos, la realidad es que las actividades vinculadas a la logística y el transporte son fuertemente dependientes de la inversión productiva en bienes y servicios, y de la demanda efectiva de la población asalariada. De ahí que la paralización de la actividad productiva que se manifestó con la crisis dejara sentir sus efectos desde el primer momento sobre la actividad de la cadena de suministro a la industria y la distribución comercial. De hecho, el sector de la logística fue uno de los primeros sectores de actividad económica en sufrir las consecuencias de la crisis.[6] A la luz de sus

[5] A mediados de noviembre de 2016, la prensa internacional se hacía eco de la quiebra de la naviera surcoreana Hanjin, víctima de una coyuntura en la que el endeudamiento ocasionado por la financiación de las naves de última generación llevaba a la ruina. La reducción de los intercambios comerciales a escala mundial implica la no utilización de esas naves por falta de rentabilidad.

[6] La crisis supuso, en su momento álgido, una caída de la actividad del sector logístico en Europa que se ha evaluado entre el 10 % y el

resultados actuales, se puede afirmar que las supuestas alternativas a la crisis son en realidad una profundización de la misma; un ciclo de expansión cada vez más corto que intensifica, reproduciéndolas en una mayor escala, las condiciones de crisis.

La mercancía transnacional y la distribución comercial

La conversión de los viejos países capitalistas en sociedades terciarizadas, donde el patrón sociológico aparente es el ciudadano consumidor frente al obrero industrial, conlleva el auge de la distribución comercial. Esta es una respuesta a los problemas concretos de realización que la sobreproducción de mercancías plantea. De ahí que la logística se haya erigido en una de las protagonistas de las transformaciones capitalistas de las últimas décadas y sea el escenario de una intensa innovación tecnológica y organizativa.

En los países consumidores, como resultado de la reestructuración y de la reconversión industrial, puede decirse que los negocios que potencialmente ofrecen mayores márgenes de beneficio contable no son los relacionados con la producción directa de mercancías, enfrentada a la realidad de una constante tendencia a la sobrecapacidad productiva,[7] sino los que tienen que ver con la esfera de la realización. Las mayores posibilidades de rentabilidad de un negocio están en comercializar y vender más que en producir. Así, en la oferta de bienes y servicios la problemática más acuciante se ha desplazado de la producción

15 %, aunque no todos los sectores se vieron afectados por igual; de hecho, algunos operadores mejoraron resultados. En el caso español, es ilustrativa la evolución y frenazo —a partir de 2007— de la actividad logística, observada a través de los informes de la analista de mercados DBK.

[7] De hecho, la presión hacia una mejora continuada de la productividad va en detrimento de la utilización de la capacidad productiva existente, de manera que desde hace veinte años apenas sobrepasa la media del 80 % en los países capitalistas desarrollados.

hacia la realización de esa producción, o si se prefiere, hacia la conversión efectiva en capital mediante la venta de las mercancías. Se vende menos de lo que se produce y aún menos de lo que se podría producir.

La transferencia de plusvalía desde los países capitalistas emergentes hacia los países desarrollados opera igualmente en la estructura económica de cada país o región, a través de la transferencia de plusvalía desde las actividades productivas y expoliadoras hacia la esfera de la realización y de la actividad financiera. El hecho de que las mayores posibilidades de obtención de beneficios no radiquen en el desarrollo de las actividades productivas propiamente dichas sino en la fase de realización final de la plusvalía generada a escala mundial es indicativo de los límites alcanzados por el proceso de valorización del capital en los países de vieja industrialización, a pesar de la explotación intensiva de la fuerza de trabajo en procesos de producción altamente automatizados.

En la era de la mercancía transnacional, la generación de plusvalía y su realización como capital se produce a través del flujo de intercambios comerciales que va de los países dependientes, de nueva industrialización, hacia los países hegemónicos de la cadena productiva transnacional. Esa creciente especialización de la actividad económica en el ciclo de la acumulación del capital globalizado se manifiesta en los países capitalistas desarrollados en la extensión de las redes de distribución comercial.[8] Se trata de un rasgo más del proceso de terciarización y especialización en la realización del capital, que tiene que ver directamente con la precarización del trabajo en el sector de la distribución comercial como medio empresarial para aumentar los márgenes de beneficio.

No obstante, esta transformación de la actividad económica a escala mundial no está exenta de contradicciones.

[8] El comercio (mayorista y al detalle) en Europa representaba 7,8 billones de euros en 2008 y empleaba a más de 38 millones de personas. En España, en 2014, la facturación del comercio (excepto vehículos) alcanzaba los 598.199 millones de euros y empleaba a casi 2,6 millones de personas.

La importancia del sector de la distribución en el proceso de acumulación de capital de los países desarrollados está en relación directa con el impulso del sector del transporte y la organización de flujos (logística), de acuerdo con una nueva jerarquía de explotación del trabajo. En lo que concierne a la cadena logística, los distribuidores ejercen así su presión sobre los fabricantes y estos sobre los prestatarios de servicios logísticos que, a su vez, intentan preservar sus márgenes a costa de los transportistas. Estos últimos ejecutan materialmente el servicio y son el eslabón débil de la cadena. Las huelgas del transporte europeas y americanas, así como la conflictividad relacionada con la distribución comercial y la movilidad, son manifestaciones de esa realidad contradictoria. Pero la conflictividad se manifiesta también entre distintas facciones del capital, entre fabricantes (suministradores) y distribuidores (vendedores detallistas), hasta el punto de que los primeros han propiciado el cambio del marco legislativo.[9] En la era de la mercancía global, la distribución juega un papel cada vez más relevante, imbricado con las estrategias de producción. De hecho, quien controla la distribución, en cierta medida, determina la producción, y es el distribuidor quien impone el precio de mercado a partir de la determinación de los precios de compra de las mercancías a fabricantes y productores.

En los países capitalistas desarrollados, las empresas de distribución han tomado el relevo de las empresas productoras como entidades con mayores cuotas de acumulación de capital. De modo que las contradicciones inherentes a la producción de mercancías se expresan como contradicciones en el interior del capital, a través de la

[9] En los años noventa, con la expansión de los hipermercados y las grandes superficies, las cadenas de distribución alargaban los plazos de pago de forma exagerada. Se financiaban de esta manera a costa de los suministradores, lo que provocó que estos, a su vez grandes firmas transnacionales (Nestlé, Procter, etc.), indujeran al gobierno español a elaborar una Ley de Comercio que defendiera sus intereses frente a los distribuidores. Por supuesto, como ocurre con toda legalidad vigente, el cumplimiento de la ley y las maniobras de morosidad son bien distintas cuando involucran al suministrador de menor tamaño o al trabajador autónomo.

pugna entre dos manifestaciones del mismo: el capital productivo (fabricante) y el capital realizador (distribución).

El capital productivo, beneficiado por la externalización y la deslocalización, busca desesperadamente mejorar su productividad y aumentar la plusvalía en la proporción suficiente para hacer frente a una dinámica marcada por una doble tendencia. Por un lado, la tendencia a aumentar los costes de realización de las mercancías producidas (aumento de los costes de marketing y publicidad, transporte, manipulación y logística, etc.), en tanto son actividades necesarias pero que no añaden valor, o lo hacen en una mínima proporción. Y, por otro, la presión creciente hacia la reducción de los precios de producción, que la supremacía estratégica de las empresas especializadas en la gestión y realización de la plusvalía, o sea, las firmas de distribución comercial, ejercen. A fin de cuentas, son estas las que hacen posible el acceso al mercado de los productos y servicios de los fabricantes y quienes realizan la mercancía como capital.

Formalmente, la distribución manda sobre la esfera de la producción hasta el punto de determinar los precios finales de venta, imponiendo precios y condiciones de pago al suministrador o fabricante. Esta aparente inversión, en la que la esfera de la realización determina la de la producción, tiene consecuencias desestabilizadoras sobre el mercado y ejerce una presión sobre la esfera productiva. Obliga a los fabricantes a mejorar la productividad y la competitividad de sus productos mediante nuevas inversiones en tecnologías de diseño, concepción, fabricación y comunicación, así como en el desarrollo de nuevos productos.

Sin embargo, esta situación describe solo una dinámica que se desarrolla en la superficialidad del mercado, en torno a las relaciones de precios entre fabricantes y distribuidores. En realidad, la distribución depende estructuralmente del proceso de producción, del valor de las mercancías, al igual que depende operativamente del sector del transporte y de la logística. Como quiera que sea, a pesar de su fuerte desarrollo en las décadas recientes, el sector de la distribución comercial no representa una

solución, ni siquiera —ante el desempleo industrial— en términos de empleo. Por el contrario, es un sector dominado por una intensa precarización del trabajo, sometido a la presión de una mejora continua de su competitividad por medio de la subcontratación y de las inversiones tecnológicas. Por eso, es en el sector de la distribución donde afloran los problemas estructurales de la acumulación de capital, bajo la forma de problemas técnicos y organizativos, relacionados con la circulación y puesta en el punto de venta de las mercancías.

Por supuesto, la distribución comercial arroja beneficios contables para las empresas que desempeñan las actividades dentro del sector, pero se trata de actividades que no añaden valor a las mercancías, sino que añaden costes de realización que se incluyen en el precio final de las mismas. En la fase de transporte, manipulación y venta, la mercancía no experimenta ninguna transformación sustancial en su naturaleza respecto al proceso de producción, ni siquiera en las operaciones de co-packing para la preparación de ofertas.[10]

No es, por tanto, extraño que las empresas de distribución se caractericen por una precarización laboral cada vez más intensiva como medio de mejorar sus márgenes de beneficio, a lo que contribuye asimismo una marcada feminización del segmento final de la distribución comercial (supermercados, comercio minorista). Como se sabe, los costes salariales directos de la fuerza de trabajo femenina son inferiores a la masculina.[11]

Por lo demás, desde el punto de vista del proceso de negocio capitalista, la empresa que desarrolla su actividad

[10] Otra cosa sería el denominado *co-manufacturing,* cuando algunas fases de la fabricación, acabado, empaquetado, etc., del producto se externalizan hacia el distribuidor. Pero, en ese caso, se trata de un eslabón más en la cadena de subcontratación productiva.

[11] Aunque con ligeras oscilaciones según las fuentes, la denominada brecha salarial entre hombres y mujeres va de un promedio del 16 % en la UE (Comisión Europea) al 20 % en España (informe Fedea, 2016). A lo que se añade que los salarios y condiciones laborales en el sector de la distribución están entre los peores de todo el sector servicios.

en la distribución comercial y la cadena de suministro a los mercados finales adopta las mismas características que la cadena de suministro en la esfera productiva en cuanto a flexibilidad, racionalización operativa, externalización y compartimentación de funciones y operaciones. La rentabilidad de las cadenas de distribución comercial[12] depende de los mismos principios de organización del trabajo, exigencias de productividad e infraestructura tecnológica (aplicación de las TIC) que el sector fabricante. Es más, de la eficiencia operativa de la empresa de distribución a la hora de responder a la demanda flexible del mercado dependerán las posibilidades de llevar a cabo el máximo volumen de ventas y de beneficios para los fabricantes, de cuyos márgenes dependen los beneficios de las firmas distribuidoras.

Si las mejoras de la productividad obtenidas en la fabricación de un paquete de detergente o de una prenda de vestir no tienen su correspondencia en la esfera de la realización, mediante la reducción de costes de transporte, manipulación, almacenamiento y venta, los beneficios obtenidos por el fabricante se disipan en sufragar los costes de la puesta en el mercado de esas mercancías. Es decir, ni el fabricante obtiene beneficio, ni el operador logístico está en condiciones de prestar su servicio con el margen suficiente de rentabilidad para su propio negocio. Esto explica el auge durante los años noventa del sector logístico como el espejismo propiciado por la mejora en la acumulación de capital de las firmas fabricantes, demandantes de servicios de transporte y de logística, en general. En último término, los beneficios resultantes de la derivación de costes hacia abajo por medio de la externalización productiva, así como el aumento de la explotación de la fuerza de trabajo a lo largo de la cadena de subcontratación, fueron la base que hizo posible la expansión de este sector.

[12] Ante la evidencia de las limitaciones objetivas del mercado —puesto que el consumo no aumenta al ritmo suficiente para sostener los márgenes de beneficio del sector—, las firmas de la distribución comercial intentan explotar intensivamente su cartera de clientes, mediante técnicas de *fidelización* (tarjetas de descuento en el comercio minorista) y el despliegue de estrategias orientadas a arañar cuota de mercado a la competencia.

Asimismo, la actividad logística, así como la distribución comercial, fueron beneficiarias de la reforma del mercado laboral propiciada, por una parte, por el sindicalismo de concertación; y, por otra, por la coyuntura alcista de la demanda asociada a la compulsión consumista, inducida a su vez por el sistema de crédito barato.[13] El desarrollo de las actividades logísticas y de distribución requirió, no obstante, de grandes inversiones en un amplio espectro de tecnologías y equipos (TIC, renovación de las flotas de vehículos, sistemas de manutención y manipulación de cargas, automatización de operaciones de almacén, etc.), que supusieron un formidable aumento de la composición técnica del capital para las empresas del sector.

Como ha quedado demostrado con la crisis, las empresas del sector logístico —como cualquier otra empresa— están atrapadas entre las exigencias crecientes de nuevas inversiones y unas estrategias de reducción de costes por medio de la subcontratación que entrañan un considerable potencial de desestabilización del propio sector. Esta contradicción, como se ve cada vez más frecuentemente,[14] reproduce en el plano de las relaciones empresariales el choque de intereses entre distintas facciones del capital.

Una vez más, ha quedado de manifiesto que los recursos, remedios, soluciones técnicas y estrategias empresariales, precisamente porque están dictadas por la lógica de la acumulación de capital en su alto nivel de desarrollo actual, tienen efectos cada vez más limitados en el tiempo. Esto es así porque en la distribución comercial, como en cualquier actividad capitalista, el problema de la obtención de beneficios —y de la acumulación de capital, en definitiva—, por mucho que se intente camuflar con

[13] La desregulación bancaria mediante la eliminación de las cortapisas para la concesión de créditos fue, como se pudo verificar más tarde, una simple maniobra de estímulo de la demanda para hacer frente a la sobreproducción con la que se iniciaba el siglo XXI.

[14] Véase la nota a propósito de Volkswagen y sus problemas con las firmas suministradoras en Europa del Este. Por otra parte, el diario *El Norte de Castilla* de 27 de junio de 2016 se hacía eco de la convocatoria de huelga en trece empresas transportistas que trabajaban para el grupo CAT, que opera el transporte de vehículos Renault.

subterfugios contables referidos a precios o a técnicas de organización que desplazan costes hacia afuera, no es una cuestión de mercado sino de la estructura productiva misma de la denominada economía de mercado y de la lógica que la rige.

Y esto se vuelve a hacer patente en el sector comercial y en la jerarquía de negocio que se articula en torno a la obtención de beneficios. Los beneficios de las firmas comerciales provienen de dos fuentes: directamente, de la explotación de sus propios empleados, ya sean de almacén o de supermercados; e, indirectamente, tanto de la cuota de plusvalía obtenida del trabajo realizado en las empresas fabricantes, como de los márgenes obtenidos por los operadores logísticos en su negociación con las firmas de distribución que subcontratan los servicios de transporte y aprovisionamiento. Por eso, la capacidad negociadora de la firma de distribución, a la hora de imponer condiciones a los proveedores para que reduzcan sus costes de producción y a los operadores logísticos para que reduzcan las tarifas por la prestación de servicios, se traduce en un estrechamiento de los márgenes de beneficio para las empresas que operan en la cadena de suministro al distribuidor comercial.

En consecuencia, la cadena de suministro basada en la subcontratación se convierte en una cadena de precarización escalonada del trabajo, único recurso para generar beneficios. Sin embargo, la inevitable tendencia a la reducción de los beneficios afecta a todo el ciclo de la mercancía, desde la esfera productiva a la esfera de la realización, y a toda forma de negocio, incluida la de los operadores logísticos (que son los instrumentos operativos de dicho ciclo).

5. Las huelgas del transporte y la movilidad*

La conflictividad en el sector del transporte y la logística ha estado en consonancia con la creciente importancia del sector. Los conflictos tienen repercusiones en cadena que, en la medida que afectan a la movilidad, abarcan la actividad social en general: la cadena de suministro, la producción y el consumo; y la circulación de la población, tanto de la fuerza de trabajo como de la población que sostiene la industria del ocio y del entretenimiento.[1]

La especialización en la gestión y realización del capital por parte de los países capitalistas desarrollados otorga

* En buena medida, el contenido de este apartado se ha ido exponiendo en diversos artículos aparecidos, a lo largo de más tres décadas, en el boletín *Échanges et Mouvement*. En lo que se refiere al transporte marítimo y a su función en el sistema capitalista, así como a la conflictividad que la acompaña, es fundamental la referencia al folleto *Marchandises, transport, capital et lutte de classe, Échanges et Mouvement*, mayo de 2012.

[1] En el verano de 2016, el aeropuerto de El Prat (Barcelona) fue escenario de un conflicto que afectó a la compañía aérea Vueling, esta vez por el colapso del servicio de manipulación de equipajes. Véase *La Directa*, 28 de julio de 2016. Posteriormente, en septiembre, esa misma compañía y Rynair suspendieron vuelos a causa de la huelga en Francia, evidenciando una vez más cómo la precariedad laboral que acompaña a la subcontratación se traduce en inestabilidad y vulnerabilidad del sector.

a los conflictos relacionados con la circulación de mercancías y el desplazamiento de población un papel cada vez más relevante, debido a las posibilidades de paralizar prácticamente la actividad económica. Si cesa la producción, se detiene el proceso de acumulación de capital; pero si es la circulación la que colapsa, también se detiene el proceso de conversión de las mercancías en capital.

De ahí que las huelgas de la movilidad conciten la animadversión de la ciudadanía consumidora, de los empresarios del sector y de las instituciones del Estado. Tales conflictos ponen en evidencian la fragilidad de la gestión de la reproducción social en su vertiente cotidiana; una fragilidad que expresa la vulnerabilidad consustancial al sistema de organización general de la producción y circulación de mercancías en el mundo globalizado. Por eso mismo, las redes de transporte y los centros de distribución se han convertido en nuevos focos de desestabilización del sistema general de circulación y realización del capital.[2]

El desarrollo de la actividad logística y los cambios llevados a cabo en el transporte, al tiempo que apuntan a la mejora de las condiciones del ciclo de acumulación de capital, comportan una nueva fuente de complicaciones, que se materializan en debilidades técnicas (seguridad tecnológica y gestión de riesgos), naturales (catástrofes, cambio climático, etc.)[3] y sociales (conflictos políticos, huelgas). En virtud de esta vulnerabilidad intrínseca a la circulación de mercancías, la inestabilidad del proceso de acumulación de capital se hace permanente y creciente.

---

[2] Un ejemplo de la función neurálgica de los puertos, pero por ello mismo de la vulnerabilidad de las redes de transporte, lo tenemos en el papel del Canal de Suez. Un eventual incidente que pudiera provocar su cierre representaría sobrecostes que desestabilizarían no solo la cuenta de resultados de los operadores navieros, sino la estructura misma del sector.

[3] El cambio climático y sus consecuencias sobre el deshielo del Ártico, que permite la navegación entre Extremo Oriente y Europa durante el verano, ya hace concebir a algunos operadores posibilidades futuras de reconfiguración de las redes de transporte marítimo transoceánicas, marginando las escalas mediterráneas en favor de los puertos de la fachada atlántica europea.

Un retraso banal de unas horas en el abastecimiento de una prenda de vestir o de cualquier otro producto, supone una pérdida de oportunidad de venta, de realización de capital, que grava la cuenta de resultados. Por no hablar de lo que supone la demora en el suministro de un componente o un dispositivo a un complejo fabril, cuya paralización momentánea produce pérdidas incalculables por sus repercusiones en la cadena de producción y distribución geográficamente difusa.

Los conflictos de la circulación y la movilidad, más allá de su impacto mediático y de los miles de ciudadanos consumidores amontonados en andenes de estaciones ferroviarias y aeropuertos, tienen graves consecuencias económicas sobre los procesos de producción y prestación de servicios, esto es, sobre el ciclo de negocio de un gran número de empresas. Existen industrias (petroquímica, siderurgia, alimentación, cadenas de montaje de automoción, etc.) en las que una leve interrupción de sus procesos representa enormes costes. Lo hemos comprobado cuando la industria de automoción europea se ha visto afectada por huelgas en alguna de sus factorías o de sus suministradores. En ocasiones estas han obligado a las ensambladoras a fletar aviones para evitar la paralización de otras factorías en el continente. E incluso se ha llegado a replantear la estrategia de dispersión territorial de la producción, propiciando —como es el caso del parque industrial que rodea a la fábrica SEAT de Martorell— el acercamiento de los suministradores de primer nivel al entorno inmediato de la planta de ensamblaje.

Colapso en el proceso de producción y realización del capital

Entre el 10 y el 20 de octubre de 1990, la huelga de transporte por carretera en España estuvo a punto de provocar el cierre de los cinturones industriales en Madrid, Zaragoza, Barcelona y Guipúzcoa. El impacto sobre las empresas fabricantes de automóviles fue notable. General Motors

tuvo que cerrar su planta y Firestone, Nissan y Citroën pararon sus cadenas de montaje. Todas las firmas del sector del automóvil se vieron afectadas (Fasa-Renault, Michelin...); Ford tuvo que fletar 25 aviones para aprovisionarse desde sus factorías de Alemania y Gran Bretaña. También sufrieron las consecuencias de la huelga el complejo petroquímico de Tarragona y un gran número de empresas de menor tamaño. Además, la frontera de Irún fue bloqueada.[4]

La evaluación por parte de las organizaciones patronales y la CEOE de las pérdidas ocasionadas por los paros oscilaba entre los 50.000 millones y los 200.000 millones de pesetas. La magnificación mediática de los estragos se volvía contra sus propios propagadores, pues venía a corroborar la capacidad desestabilizadora que puede llegar a provocar un número relativamente pequeño de transportistas (la prensa del momento cifraba en el 15 % del sector el número de huelguistas).

El conflicto enfrentaba los intereses de grandes y pequeños transportistas en torno a reivindicaciones referidas a los precios del combustible, la fijación de tarifas, las condiciones de jubilación, etc. En realidad, la razón de fondo del conflicto era el estrechamiento de los márgenes de beneficio para los pequeños transportistas. Fuertemente endeudados (la mayor parte autónomos o con flotas de dos o tres vehículos), tenían que hacer frente a unos costes de explotación (combustible, salarios, impuestos, seguros, multas) y a unas circunstancias (transportistas «ilegales» que ofrecían servicios por debajo de costes) que se habían vuelto insoportables.

A partir de entonces, las huelgas del transporte adquirieron un nuevo significado y fueron el foco de atención tanto de los estrategas empresariales como de los administradores del Estado, que reaccionaron con represión, leyes para limitar el derecho de huelga y establecimiento

[4] Véase «Fordismo disperso y nueva organización del trabajo: ¿hacia un nuevo tipo de luchas?», en *Etcétera. Correspondencia de la guerra social*, núm. 18, junio de 1991, disponible en www.sindominio.net/etcetera

de servicios mínimos. Los lineales vacíos de los supermercados de algunas de las principales ciudades llevaron a los responsables de la distribución comercial a introducir cambios en la cadena de suministro, aumentando los stocks y la capacidad de respuesta ante eventuales conflictos en el futuro. Los fabricantes de automóviles, por su parte, reconsideraron sus estrategias de dispersión productiva en el sentido de constituir parques industriales de aprovisionamiento en el entorno de las factorías de montaje, al tiempo que iniciaron una política de reducción del número de suministradores de componentes de primer nivel.

Más recientemente, en 2008, tuvo lugar un nuevo episodio huelguístico en España[5] que volvía a incidir sobre los mismos problemas de anteriores conflictos, aunque en este caso giraba en torno al precio del combustible. Las cadenas de distribución habían aprendido la lección de las huelgas anteriores y habían aumentado su stock medio a tres días, con el fin de evitar que se vaciaran los lineales de los supermercados. Una vez más, el sector de automoción fue de los primeros en sentir los efectos, pero no solo en la Península Ibérica; la huelga tuvo repercusiones en Europa. También los fabricantes de electrodomésticos se vieron afectados y tuvieron que parar sus fábricas. Asimismo, el sector de la producción agroindustrial se vio gravemente afectado: falta de alimentos para el ganado, interrupción del transporte de frutas y verduras, etc. En cuanto a los supermercados y los mercados centrales, la escasez comenzó a notarse a partir del tercer día, lo que llevó al gobierno a dar cobertura militar a los transportistas esquiroles.[6] Así como las huelgas portuarias pusieron en evidencia la función cada vez más crítica del transporte marítimo en la economía deslocalizada, las huelgas del sector del transporte por carretera —de alcance nacional o continental— lo hicieron en el ámbito de las cadenas de suministro de las empresas de fabricación y

[5] Igualmente, en Italia, en diciembre de 2007, la huelga de transporte por carretera bloqueó la cadena de suministro nacional y tuvo una amplia cobertura mediática de criminalización en nombre de los derechos de los ciudadanos.

[6] *Échanges et Mouvement*, núm. 126, otoño de 2008.

de la distribución comercial. Revelaron de este modo los puntos débiles de la deslocalización productiva y de la gestión de la cadena logística, así como algunos de los límites prácticos de la cadena de subcontratación.

Como quiera que sea, los conflictos del transporte fueron cerrados en falso. Aunque atenuados por algunas medidas circunstanciales de reducción de cargas fiscales y tasas, exenciones en la cotización a la seguridad social y subvenciones al combustible,[7] lo cierto es que los problemas estructurales del sector no fueron resueltos. A pesar de esa permanente asistencia, directa o indirecta por parte de la administración pública, los conflictos del transporte por carretera se han seguido repitiendo periódicamente en Europa y en el resto del mundo, siempre con los problemas de fondo del sobredimensionamiento de la flota y la presión a la baja de las tarifas, al tiempo que aumentan los costes (impuestos, tasas de circulación por autopistas, seguros) y las restricciones de la legislación vigente (horas de conducción, revisiones técnicas, límites de velocidad).

El exceso de oferta de capacidad de carga lleva en ocasiones al transportista a trabajar con pérdidas, por debajo de costes, para no perder clientes y evitar así tener que abandonar la profesión. La contratación de conductores del este europeo, con salarios más bajos, es un recurso para el transporte internacional; también se da el caso de que un camión sea operado por dos personas, reduciendo al mínimo la inmovilización del vehículo, de manera que la prestación del servicio se realice por poco más del equivalente de los ingresos de una sola persona. Todo ello con el fin de conseguir una reducción de la tarifa ofrecida a la empresa contratista.

En cualquier caso, los reiterados conflictos en el transporte de mercancías por carretera muestran que los problemas del sector continúan. Aunque se expresen en reivindicaciones corporativas de carácter económico y legislativo, la realidad es que se trata de problemas que se

[7] A todo ello hay que añadir el reducido precio del petróleo —en torno a los 55 euros el barril Brent en diciembre de 2016— en comparación con los precios de cinco años antes, que rondaban los 101 euros.

inscriben en el marco estructural del sistema de producción y circulación de las mercancías.

Una organización vulnerable

El foco privilegiado de la conflictividad en los países especializados en la realización del capital no está solo en el transporte de mercancías por carretera. Los cambios en la organización mundial de la producción y de la distribución hacen que aparezcan nuevos enclaves de conflicto vinculados a la realización, lo que concede una importancia especial a pequeños grupos de trabajadores cuya función crítica en el proceso económico general les permite ejercer una fuerza de coacción excepcional: controladores, pilotos, además de los camioneros, taxistas, pero también servicios de limpieza y manipulación de carga en aeropuertos. Los efectos desestabilizadores que las huelgas de las concentraciones industriales fordistas tenían sobre el desarrollo de la vida ciudadana y la acumulación de capital, se han trasladado ahora a los conflictos en el transporte y la movilidad.[8]

En el ámbito de la producción, la nueva organización del trabajo salida de la deslocalización y de la estrategia de producción flexible o producción sobre demanda, descansa sobre la garantía de que el flujo de la cadena de suministro funcione de forma precisa y regular, de acuerdo con los criterios de la producción justo a tiempo. En otras palabras, las empresas fabricantes tienden a reducir sus stocks a la mínima expresión —subcontratando el almacenamiento de sus materias primas o de sus componentes a sus proveedores—, como medio para reducir el capital inmovilizado.

Sin embargo, el tiempo de respuesta a la demanda de sus clientes depende de la disponibilidad de los recursos de fabricación en el momento preciso y en la cantidad

[8] En el sector logístico, es ilustrativa la huelga de trabajadores migrantes en Italia, cuya solidaridad fue más allá de la estructura sindical. Véase *Insurgent Notes*, núm. 12, abril de 2016.

necesaria. Un pequeño error, retraso o interrupción en cualquier eslabón o función del sistema de aprovisionamiento tiene efectos inmediatos que colapsan el ciclo de negocio. De forma parecida ocurre en el sector de la distribución comercial, donde las tiendas y supermercados, debido al elevado coste del espacio comercial en los centros de las ciudades, reducen las reservas de reposición o simplemente carecen de stocks, lo que representa un inconveniente a la hora de reponer las unidades vendidas. De ahí que exista una cadena de suministro que se articula desde almacenes próximos a las grandes aglomeraciones metropolitanas, donde el espacio es más barato, para proceder así a la distribución capilar (último kilómetro) mediante transportistas autónomos.

Todo depende de la perfecta coordinación de movimientos entre fabricantes, distribuidores y operadores logísticos. En este punto, sin embargo, el discurso de la estrategia colaborativa no es más que retórica de las direcciones empresariales, que pretenden esconder la realidad de las relaciones de explotación entre las empresas de la cadena logística. Los imperativos de eficiencia y reducción de costes atizan las contradicciones de un sistema de subordinación económica que sacrifica los eslabones inferiores de la cadena logística y, en último término, a la fuerza de trabajo en cada eslabón de la misma.

Desde luego, en sus particularidades, los conflictos del transporte revisten diferente carácter según se trate de asalariados (estibadores portuarios, ferroviarios, metro, camioneros, etc.) o autónomos (falsos asalariados), aunque sus efectos sobre el proceso general de realización del capital son los mismos. En ambos casos, y es lo relevante, son conflictos que surgen como consecuencia de la presión ejercida sobre el eslabón clave de la cadena, la fuerza de trabajo que ejecuta el servicio, que es la fuente del beneficio: ahí es donde se genera la plusvalía.

Aunque las huelgas de transportistas por carretera revisten con frecuencia una expresión corporativa y unas reivindicaciones diferentes de los asalariados del transporte (conductores, estibadores, trabajadores de almacenes y

comercios),[9] lo que está en juego es la cuota de plusvalía que el transportista autónomo transfiere a su contratista, pues es aquel, autónomo o asalariado, quien ejecuta el servicio. Por eso, la debilidad contractual del transportista se transforma en fuerza práctica en razón de su capacidad operativa, porque es quien lleva la mercancía al cliente; si bien, como reveló la huelga de 2008, los transportistas autónomos no están en condiciones de aguantar un conflicto largo debido a los pagos que deben realizar para la financiación de sus medios de transporte y a los diferentes costes fijos que han de satisfacer, trabajen o no.

Esa es precisamente la debilidad del trabajo autónomo, a diferencia del asalariado, que tiene un margen de resistencia un poco mayor. Esa es también la razón por la que la figura del autónomo se extiende en la actividad económica, en general, y en el transporte, en particular. Responde a una iniciativa estratégica de la clase dominante para neutralizar la fuerza objetiva de que dispone el trabajador autónomo sobre la esfera de la realización, mediante dispositivos legales y contractuales (sanciones por la suspensión del servicio) y, sobre todo, por la vía del endeudamiento y la existencia de unos costes fijos de los medios de transporte, ya estén operativos o inmovilizados.

Es así como, por un lado, el autónomo asume costes que mejoran la cuota de beneficio de la cadena de subcontratación hacia arriba, en favor de sus contratantes. Y, por otro, su dependencia financiera —y no solo contractual— con los operadores de la cadena de transporte actúa como un elemento de presión que limita su acción y su fuerza real a la hora de desencadenar, pero sobre todo de sostener, un conflicto. El sistema de crédito, como es sobradamente conocido, es un dispositivo para reforzar la dominación del capital de manera práctica y concreta sobre los individuos. Ahora bien, la función del crédito como mecanismo de sometimiento del transportista se extiende a lo largo de la cadena logística no solamente en cuanto a la financiación de los vehículos, sino del conjunto

9 «Espagne, coup de pouce au transport», *Échanges et Mouvement*, núm. 126, 2008.

del equipamiento técnico, lo que acentúa la tendencia al endeudamiento empresarial en todos los niveles de la actividad, ya que la constante reordenación de la circulación de las mercancías tiene en las TIC su punto de apoyo.

En las décadas recientes hemos vivido una enorme proliferación de tecnologías aplicadas en la gestión y en la operativa del transporte en todos sus modos (por carretera, marítimo, ferroviario, etc.) y de la logística, en general, que abarca desde la automatización de las operaciones portuarias, los sistemas de intercambio de datos (EDI), de gestión de rutas, GPS, bolsas de carga, terminales portátiles, hasta los sistemas de identificación automática (código de barras, RFID). Todo ello conforma una constelación tecnológica que ha cambiado radicalmente el sector del transporte y el trabajo en un sentido cada vez más intensivo. La gestión secuencial del ciclo de la mercancía y, en consecuencia, el tiempo (de manipulación, de circulación, de respuesta al mercado) es crítico. Por eso cualquier incidencia en una de esas fases del ciclo físico de la mercancía, ya sea en el almacén o en la carretera, desbarata la gestión de toda la cadena de suministro en su conjunto. De ahí que la vulnerabilidad sea una de las características más sobresalientes de la esfera de la realización del capital: vulnerabilidad tecnológica, consecuencia de la mayor complejidad de la gestión y la circulación física de las mercancías; vulnerabilidad financiera, debida al endeudamiento empresarial generado por las constantes inversiones; y vulnerabilidad, en definitiva, del ciclo integrado de la mercancía, que es otra manera de llamar al ciclo de acumulación de capital.

En realidad, el sistema de circulación de mercancías tiene su talón de Aquiles en aquellas circunstancias imprevistas que, ya sea por fenómenos naturales, ya por acciones humanas conscientes (sabotajes, huelgas), interrumpen la cadena de suministro y, con ella, el ciclo de negocio. La importancia y la capacidad de presión que adquiere la fuerza de trabajo en razón de la estructura del sistema de transporte explica la descalificación y hasta la criminalización que el aparato mediático lleva a cabo ante cualquier conflicto que afecte a la circulación de mercancías y

a la movilidad de las personas. La propaganda se pone en marcha de forma recurrente para deslegitimar en nombre de la ciudadanía consumidora cualquier acción reivindicativa de los trabajadores.

En las huelgas del transporte, y especialmente en las que afectan a la movilidad, la táctica de la dirección empresarial siempre consiste en manipular lo que es un problema laboral con sus asalariados, interponiendo los derechos de los ciudadanos consumidores como víctimas de un conflicto de intereses en el que aparentemente no tienen arte ni parte. A ello se suma, lógicamente, la intervención propagandística y mistificadora desarrollada por el aparato mediático.

Capitalismo global y huelgas portuarias

Debido a la propia naturaleza del trabajo portuario, así como a su función económica,[10] la conflictividad en torno a las condiciones de trabajo (salarios, horarios, ritmos, jubilaciones, etc.) adquiere una considerable dimensión «política», incluso aunque revista un carácter meramente sindical o corporativo. La fuerza de trabajo asalariada, mediante huelgas en el transporte marítimo y en la actividad portuaria, dispone de una gran capacidad de intervención. Es decir, en la conflictividad portuaria está siempre presente la pugna por el control sobre la organización y ejecución de la actividad en el muelle; algo que se ha vuelto mucho más crítico en la actualidad debido a la radical transformación del transporte marítimo y a su papel en la economía globalizada.

La transformación de las cadenas de transporte que acompaña al proceso de deslocalización productiva mundial comporta un radical cambio conceptual y funcional del puerto marítimo. Este se convierte en nudo de conexión intermodal estratégico en los flujos transnacionales

[10] Según datos del Ministerio de Fomento, por los puertos españoles pasan el 60 % de las exportaciones y el 85 % de las importaciones.

de mercancías. La reconfiguración de las compañías navieras y del mapa mundial del transporte marítimo es de tal envergadura que puede decirse que ha cambiado más en tres décadas que en los cinco siglos precedentes. Desde el siglo XIX el tráfico mundial se regulaba según un sistema de Conferencias que agrupaba a las principales compañías navieras que operaban en cada zona marítima (Atlántico norte, Atlántico Sur, Pacífico…). Sin embargo, desde finales de los años setenta del siglo XX —y como consecuencia del auge productivo asiático y de los crecientes intercambios comerciales entre Europa, América y Asia— comienzan a aparecer compañías *outsiders*, con naves portacontenedores cada vez mayores y con un mínimo número de escalas (una o dos por continente), ajenas a las Conferencias y a sus líneas de navegación regular alrededor del mundo.

Esta iniciativa, que hizo saltar por los aires la organización del transporte marítimo tradicional, transformó los puertos y su actividad. Las compañías *outsiders* estaban respondiendo a las exigencias del nuevo orden productivo a escala mundial: garantizar el suministro secuenciado de mercancías y hacerlo, además, a costes competitivos. La competencia interportuaria se acentuó a fin de atraer los flujos de mercancías operados por esas compañías transoceánicas y convertirse en base del sistema *feeder*: el gran puerto receptor redistribuye posteriormente el tráfico en régimen de cabotaje a otros puertos en regiones marítimas de menor escala. Desde luego, la ventaja competitiva de un puerto marítimo no depende simplemente de su ubicación privilegiada en las rutas de navegación alrededor del mundo, sino de otros parámetros (potencia económica de su área de influencia, conexiones intermodales, etc.); sin embargo, la clave de la nueva organización del tráfico marítimo estaba en la transformación del trabajo portuario: se trataba de aportar una fuerza de trabajo mucho más cualificada, adaptada a las nuevas técnicas de manipulación de las mercancías, así como de transformar las particulares relaciones laborales reinantes hasta entonces en los puertos.

Tradicionalmente el trabajo en los puertos se caracterizaba por lo que hoy denominaríamos precarización: una fuerza de trabajo de escasa cualificación acudía cada mañana a la *plaza* de contratación sin ninguna garantía de empleo. Las luchas reivindicativas de los estibadores fueron, sin embargo, cambiando la relación de fuerzas, lo que supuso la obtención de mejoras de las condiciones laborales y una serie de garantías fijadas por distintos estatutos que otorgaban un considerable margen de control a los trabajadores sobre la organización del trabajo en las terminales portuarias. Es por eso que la conflictividad en este sector —junto con la que tiene lugar en otros sectores tradicionales (siderurgia, minería, astilleros)— se volvió especialmente significativa en el último tercio del siglo XX. En las huelgas portuarias, los asalariados contaban con un margen de presión capaz de asestar un duro golpe al conjunto de la actividad económica.[11] Por ello merece la pena evaluar sus logros y «fracasos» como expresión de los límites históricos de la forma sindical de la lucha de clases.[12]

Con la nueva situación creada por la reorganización del tráfico marítimo, el trabajo y las operaciones portuarias pasan a desempeñar un papel crítico en el proceso general de realización del capital. No tanto por el valor económico directo que representa la fuerza de trabajo —en el coste global del transporte de un contenedor puerta a puerta, los salarios de los estibadores representan una escasa proporción— como por su función a la hora de garantizar los flujos y la cadena de suministro transnacional.

La reestructuración se orientó fundamentalmente a la desactivación del potencial que representaba la fuerza de trabajo de cara a una eventual interrupción de la cadena de transporte. Esta desactivación se logró mediante la

---

[11] Una vez más, se puso de manifiesto en la huelga que afectó a los puertos españoles entre los meses de febrero y junio de 2017.

[12] Para comprender la transformación de la Coordinadora Estatal de Estibadores Portuarios españoles y su recorrido de la autonomía al sindicalismo corporativo, véase *Échanges et mouvement*, núm. 68 y *La Estiba*, órgano de la Coordinadora, especialmente los núm. 55 y 56 de abril/mayo y junio/julio de 1990.

automatización de las terminales, la reducción cuantitativa de las plantillas y la integración de las organizaciones de los trabajadores, forjadas en las relaciones de fuerza cotidianas de los puertos, en el sistema de representación y mediación del capital; esto es, mediante su conversión en sindicatos convencionales.

Una de las primeras medidas en la nueva organización del trabajo en los puertos de todo el mundo consistió en proceder a una drástica reducción de las plantillas de estibadores a través de la introducción masiva de tecnología (mecanización y automatización de las operaciones) y a la instauración —mediante técnicas tayloristas en las operaciones de carga y descarga— de la disciplina industrial.[13] La implantación de tecnologías de automatización en las terminales portuarias ha corrido paralela a la automatización de los sectores industriales y, como en ellos, ha habido una clara intención económica —aumentar la productividad del trabajo— y una evidente motivación política, consistente en expropiar el margen de autonomía del trabajo en los muelles.

La otra vertiente de la reestructuración portuaria va dirigida a la liquidación de los estatutos laborales que garantizan precisamente ese margen de autonomía de los trabajadores sobre la actividad de carga y descarga de los barcos. Hay que recordar que la actividad portuaria, hasta hace poco, era intensiva en mano de obra. Contaba además con unas condiciones laborales especiales respecto a otros sectores de actividad. Las huelgas en el sector portuario ilustran la respuesta de los trabajadores ante la ofensiva del capital involucrado en el transporte marítimo por arrebatarles el margen de control que tenían sobre las operaciones de las terminales portuarias. Por sus características, el trabajo portuario tenía un bajo nivel de cualificación y había quedado históricamente al margen de las transformaciones llevadas a cabo en la organización del trabajo industrial.

[13] El contenedor como unidad de carga supuso un cambio fundamental en la organización del transporte al permitir la mecanización y taylorización de la actividad de carga y descarga.

Todo comenzó a cambiar en las últimas décadas del siglo pasado en el marco general de la organización transnacional de la producción de mercancías y la modernización de las instalaciones portuarias. Esto también tuvo repercusiones del lado del capital, induciendo la transformación y concentración de las empresas en todos los eslabones de la cadena del transporte marítimo y dando pie —en línea con la figura emergente del operador logístico— al surgimiento de las firmas transitarias como evolución de anteriores funciones.

Los nuevos procesos de gestión registraron una fuerte resistencia, que se extendió por los principales puertos europeos, tanto en la fachada atlántica (Arhus, Liverpool, Hamburgo, Amberes, Rotterdam, Le Havre, Lisboa), como en el mediterráneo occidental (Génova, Marsella, Barcelona, Valencia) y en las Islas Canarias (Las Palmas, Tenerife). Sería larguísima la enumeración de conflictos y huelgas de distinta duración que, durante las cuatro últimas décadas, se prodigaron en los puertos europeos (por referirnos a un significativo continente de realización del capital). Las peculiaridades y radicalidad de cada conflicto fueron dispares. Por un lado, el ritmo de la reestructuración portuaria no fue el mismo en cada país, lo que hay que entender como una estrategia del capital transnacional para evitar la extensión internacional de la conflictividad en un sector de tanta transcendencia para el comercio mundial. Por otro, la diversa intensidad en la resistencia de los trabajadores portuarios también determina la pauta de los cambios.

A comienzos de este siglo, con motivo de la celebración anual del SITL (Salón Internacional del Transporte y la Logística en París), los directivos de algunas de las principales firmas transnacionales aún clamaban por el sometimiento del puerto de Marsella a los imperativos del tráfico mundial de mercancías. Querían poner fin a una conflictividad que obligaba a Ikea y a otras firmas importadoras de productos asiáticos a evitar el puerto de Marsella y establecer sus operaciones de carga y descarga en Le Havre, con los costes operativos y de demora que eso suponía.

Aunque las iniciativas del capital para llevar a cabo la transformación de la actividad portuaria variaron de unos países a otros, hay unas líneas generales, estratégicas, en la implantación del nuevo orden productivo. La sustitución de la fuerza de trabajo por la automatización es una de ellas; pero también lo es la aplicación de condiciones ventajosas de jubilación; la preservación de las condiciones laborales favorables para la vieja generación a cambio de la progresiva liberalización del mercado de trabajo portuario para las nuevas incorporaciones; los privilegios para hacer horas extraordinarias (doblar y triplicar jornadas) a cambio de renunciar a conquistas en los nuevos sistemas de contratación, etc. En resumidas cuentas, la estrategia del capital consistió —al igual que en la reconversión industrial— en financiar generosamente la liquidación de la vieja generación portuaria y la cultura obrera de la confrontación. La evolución de la Coordinadora Estatal de Estibadores Portuarios[14] y, especialmente, de la conflictividad en el puerto de Barcelona —uno de los puertos europeos donde la oposición a los planes reestructuradores del capital alcanzó mayores cotas— es bien significativa.

Sería interesante conocer —aunque es difícil de cuantificar— el coste económico de esa resistencia, lo que es tanto como decir el coste económico de la reestructuración del sector portuario. Los perjuicios infligidos a las empresas estibadoras y al resto de operadores marítimos —aumentos salariales, mejoras laborales, pérdidas de negocio— quedaron reflejados en las cuentas de resultados empresariales y lastraron la acumulación de capital de

---

[14] La bibliografía existente (Jordi Ibarz Gelabert, *Historia general de La Coordinadora, 1978-1988*, entre otros títulos) tiene un carácter eminentemente conmemorativo, marcado por una visión retrospectiva a partir de la fase actual, inspirada por el sindicalismo de concertación. El análisis elude así la crítica de la evolución de la organización portuaria, de sus limitaciones y contradicciones. Una historia crítica de la Coordinadora exigiría el análisis de su abundante documentación, desde los primeros números ciclostilados de *El Port*, hasta las dos etapas de *La Estiba*, en el marco de la transformación del transporte marítimo y su inserción en la cadena logística transnacional, así como de las formas de la conflictividad y su particular mutación, de la confrontación a la concertación.

esas empresas. Pero existe, además, otro coste no menos real, subsumido en el gasto público: el acondicionamiento de las infraestructuras, las subvenciones, las intervenciones policiales, las jubilaciones, las prestaciones por desempleo, etc. Todo esto sin contar los daños a terceros (desabastecimientos en la industria y el comercio). Son costes, en fin, que gravan la estructura económica y que se añaden a las pérdidas empresariales directas. Si a todo ello añadimos la evolución del propio sector del transporte marítimo —su tendencia al gigantismo en las naves y el consiguiente exceso de oferta de capacidad de carga, y en las infraestructuras, así como el endeudamiento insostenible de las compañías navieras–,[15] podemos hacernos una idea de los problemas reales de la acumulación de capital en un sector decisivo de la economía capitalista.

Por otro lado, el socorro del gasto público para intentar sostener la acumulación de capital en el sector del transporte marítimo se vuelve cada vez más problemático. Los cuantiosos gastos del Estado destinados a sufragar los costes de la infraestructura necesaria para la actividad portuaria agravan los problemas del déficit público y ponen de manifiesto, una vez más, las dificultades de la acumulación de capital en la esfera de la realización.

Con todo, lo más relevante de la conflictividad portuaria se encuentra en la creatividad desplegada en la cotidianidad de la lucha. La socialización de los salarios obtenidos en huelgas alternantes, por ejemplo, abrieron brechas en el seno de la propia patronal estibadora.[16] Asimismo, hay que resaltar la solidaridad práctica internacional, no limitada a las declaraciones públicas o a las aportaciones económicas a las cajas de resistencia para los trabajadores de otros puertos. Esta solidaridad se materializó también en la negativa a cargar o descargar barcos con origen o destino a puertos en huelga o cargados por esquiroles. En este

[15] Sergio Bologna, *The shipping tsunami,* Fondazione Luigi Micheletti, diciembre de 2012.

[16] Lo cual se ha vuelto a repetir durante la huelga de 2017 en los puertos españoles. Los paros intermitentes y selectivos acabaron por provocar la división dentro de la asociación patronal Anesco.

sentido, la solidaridad con los estibadores en huelga de Liverpool fue un caso ejemplar.[17]

Por su importancia estratégica en el proceso de circulación del capital, las huelgas portuarias, si bien no consiguieron desbaratar la reestructuración comandada por el capital, hicieron posible que se llevara a cabo en condiciones mucho menos lesivas para los trabajadores que en otros sectores de actividad, obteniendo indudables mejoras laborales en salarios, jubilación, etc. Tales logros, sin embargo, tuvieron su contrapartida: la renuncia de los trabajadores, en favor de la dirección empresarial, a la capacidad que les otorga su posición estratégica en las terminales portuarias. Como resultado se ha dado paso a la plena privatización de la actividad y a la precarización de las condiciones de trabajo por medio de la «libre» contratación de la misma. Como en el resto de sectores de actividad industrial y de servicios, esa es una de las consecuencias de la práctica del sindicalismo de concertación.

Criminalización del conflicto en la democracia de consumidores

Ante cada conflicto que concierne al transporte, ya sea de mercancías o de personas, el despliegue del aparato mediático es sumamente beligerante con los huelguistas, cuestionando el derecho de huelga y justificando la intervención de esquiroles y la militarización más o menos solapada de la actividad durante la huelga,[18] así como la

[17] Esa misma amenaza la han sugerido los estibadores españoles en el conflicto portuario de 2017. La Coordinadora, a través de la asociación internacional IDC, hizo un llamamiento para realizar paros de dos horas el 29 de junio en todos los puertos europeos, lo que precipitó el acuerdo con Anesco que se hizo público el 30 de junio. Previamente, en el puerto de Amberes, los estibadores belgas se habían negado a operar en un barco con destino a Barcelona.

[18] En la huelga de 2008, camioneros esquiroles fueron protegidos por la policía para garantizar el abastecimiento de las gasolineras. Años antes, durante la huelga de gasolineras de Cataluña de 1977-1978,

represión de los piquetes en nombre de los derechos de los consumidores. Es un signo más del sesgo autoritario de la democracia de consumidores, que tiende a normalizar la intervención de los cuerpos armados del Estado en los conflictos laborales que conciernen a la reproducción social. En este tipo de conflictos, el discurso mediático legitimador de la democracia de ciudadanos consumidores se antepone al de los trabajadores productores de bienes y servicios, en concordancia con la prevalencia formal del capital en la esfera de la circulación y realización.

La estratagema mediática consiste en desviar la cuestión, tildando de privilegiados a quienes en la defensa de sus condiciones laborales son capaces de colapsar la circulación de mercancías o la movilidad de las personas.[19] Pilotos y controladores, pero también servicios de limpieza en aeropuertos, son el objetivo fácil a denostar, como también lo eran en las huelgas portuarias los estibadores, los taxistas o los camioneros. Y cuando no es posible la demagógica invocación del privilegio, como en el caso de los servicios de limpieza de los aeropuertos, entonces se recurre a anteponer el derecho democrático del consumidor a la libre circulación sobre el de la trabajadora asalariada.

Nuestro análisis no depende aquí del grado de simpatía que puedan suscitar controladores aéreos, pilotos,

---

ya se había recurrido a la policía para sustituir a los trabajadores. Recientemente, durante la huelga de los trabajadores de la empresa Eulen, encargados del control de pasaportes en el aeropuerto de El Prat (Barcelona), la policía y la guardia civil también sustituyeron a los huelguistas.

[19] Eso mismo pasó también durante la huelga de los estibadores en los años ochenta, acusados de ganar unos sueldos elevados por una ofensiva periodística propia de la venalidad del oficio y fundada, además, en una radical incongruencia: si en la economía de mercado la legitimidad de maximizar el beneficio es incuestionable y el mercado es el que otorga el justo precio a la mercancía, los estibadores en huelga solo echaban mano de su margen de maniobra en el mercado (de la fuerza de trabajo) para maximizar su salario y situación laboral. Quizá la inquina periodística se debiera también al resentimiento larvado de quienes se veían enfrentados a una situación en que se evidenciaba cuál era el valor real del trabajo de estibadores y plumillas en el proceso general de la acumulación de capital.

taxistas, estibadores o mujeres de la limpieza. Tampoco se trata ahora de evaluar el carácter corporativista o incluso reaccionario de algunas huelgas. Lo único que pretendemos es poner el acento en algunos aspectos significativos. Esas movilizaciones responden a contradicciones estructurales del sistema del transporte, base de la realización del capital, y revelan debilidades y posibilidades de conquistas concretas en términos sindicales y laborales. Asimismo, en un sentido más amplio, muestran una vulnerabilidad del sistema de transporte que remite a la vulnerabilidad del propio sistema capitalista.

En definitiva, lo que muestran estos colectivos y sus conflictos es que, debido a su papel en el proceso general de circulación y realización del capital, están en mejores condiciones de obtener ventajas materiales que otros colectivos marginales o subsidiados (el tercer sector, la industria del ocio y del entretenimiento, las actividades culturales, etc.); aunque esto no signifique que los trabajadores del sector servicios hayan perdido toda capacidad de intervención, ni mucho menos, en tanto la complejidad y vulnerabilidad del sistema de realización ofrece nuevas posibilidades de perturbación de la circulación de mercancías y capital.

En las huelgas del servicio de limpieza del aeropuerto de Barajas, que estuvo a punto de cerrarse, o en el servicio de manipulación de equipajes de El Prat, los estratos asalariados inferiores fueron capaces de interrumpir las operaciones aeroportuarias con los mismos efectos desestabilizadores, si no mayores, que los de la aristocracia laboral (pilotos, controladores). Periódicamente, huelgas e incidentes —lo que podría calificarse conflictividad de baja intensidad en servicios auxiliares— ponen en jaque a los aeropuertos de todo el mundo.

Es importante subrayar este tipo de conflictos, aparentemente cifrados en reivindicaciones sindicales, porque son indicadores de la posibilidad de colapsar el modo de reproducción social basado en el capital y de abrir una vía incierta, pero real y objetiva, hacia la superación del mismo. La ruptura con el capital en los conflictos del transporte y de la movilidad —como en los del aparato

productivo— no se presentan como una posibilidad teórica, sino como una práctica que tiene que ver con las contradicciones materiales que se despliegan en la esfera de la realización del capital.

Las vulnerabilidades de la organización del fordismo disperso, de la distribución comercial y de la movilidad, otorgan fuerza a grupos reducidos de trabajadores con funciones críticas en el ciclo de la mercancía. Estos trabajadores son capaces de colapsar la cadena de suministro o la fluidez de la movilidad (maquinistas del metro o del ferrocarril). La criminalización en nombre de la ciudadanía consumidora hay que entenderla, pues, como el recurso ideológico del capital ante la evidencia de su propia fragilidad y vulnerabilidad. En definitiva, es necesario resaltar que el telón de fondo de la conflictividad del transporte y de la logística en general es el de las propias contradicciones o limitaciones de la reestructuración capitalista o, lo que viene a ser lo mismo, las limitaciones de las posibilidades de reforma del capital en crisis.

Tercera Parte
Límites de la reproducción social capitalista

6. Quiebra del Estado del bienestar

La denominada crisis del Estado de bienestar cumple, para la izquierda del capital, un papel instrumental. La tematización de dicha crisis va encaminada a justificar opciones políticas de participación en el sistema de representación e integrar su intervención en las instituciones del Estado. Ese es el telón de fondo de la actitud pragmática de los nuevos partidos emergentes, como lo fue de la vieja socialdemocracia en el pasado. Por eso, la izquierda del capital adscribe la solución de la crisis del Estado de bienestar a una cuestión de política fiscal y de gestión del gasto público con un enfoque *social*, lo que representa solamente la parte superficial del problema.

La crisis —o, más bien, liquidación— del Estado de bienestar responde a causas estructurales del sistema capitalista. Aquel fue posible en una determinada coyuntura, no solamente por circunstancias políticas en el marco de la Guerra Fría, sino por las posibilidades reales que ofrecía el nivel de la acumulación de capital en aquel periodo histórico posterior a la Segunda Guerra Mundial. El desarrollo del capital se materializaba en un crecimiento generalizado de la producción de bienes de capital (equipos y maquinaria) y de bienes de consumo de masas (automóviles, motocicletas, electrodomésticos, textil, etc.), así como del empleo y del sector servicios.

Pero ese ciclo expansivo empezó a dar síntomas de agotamiento precisamente en el momento en que se hizo perceptible la moderación de la actividad económica productiva en los años setenta. No es casual, por tanto, que el momento en que se hace ostensible la caída de los beneficios y se manifiestan los primeros signos de la disminución de la tasa de crecimiento sea igualmente el momento en que se pone en cuestión la sostenibilidad del Estado de bienestar.

De hecho, en todos los países —aunque se registren diferencias entre ellos— se observa que la evolución del gasto social está en estrecha relación con la evolución del PIB: su evolución a la baja sigue la misma secuencia que el cuestionamiento del Estado de bienestar. Si nos fijamos en Europa, durante el periodo 1969-1995, donde más aumenta el gasto social es en Suecia, Dinamarca, Finlandia, Holanda y Alemania, precisamente aquellos países donde la desaceleración del crecimiento es menor.[1]

En este sentido, la observación de la evolución del gasto social y del PIB puede arrojar alguna luz acerca de la vinculación entre crecimiento económico y Estado de bienestar.[2] Así, en el conjunto de países de la OCDE, se registran tasas de crecimiento en la década de 1950 del 3,7 %, mientras que en la década de 1960 son del 4,3 %, para iniciar una desaceleración en las tres décadas siguientes: 3,8 % en la de 1970, 2,9 % en la de 1980 y 2,3 % en la de 1990. Los valores para la Unión Europea marcan igualmente la tendencia descendente desde el 3,9 % de la década de 1950 hasta el 2,2 % de la década de 1980; tendencia que se agrava en el periodo 1990-1998,[3] con una tasa de crecimiento del 1 %.

---

[1] Rafael Muñoz de Bustillo, *El Estado de bienestar en el cambio de siglo: una perspectiva comparada*, Madrid, 2000, p. 43. Ahora bien, como todo en la nomenclatura estadística de la economía política, el gasto social puede ser engañoso si no se hacen ciertas precisiones. El gasto en salud, por ejemplo, es en realidad, con la privatización (concertación), un mecanismo de transferencia de fondos públicos al capital privado que acaba por asfixiar el sistema público.

[2] No obstante, hay que advertir que, debido a la composición del PIB, que suma trabajo productivo y trabajo improductivo, no puede asociarse automáticamente crecimiento del PIB con aumento de la acumulación de capital.

[3] Rafael Muñoz, *El Estado de bienestar en el cambio de siglo...*, p. 48.

Asimismo, según los datos sobre evolución de la economía de la UNCTAD, el PIB mundial creció a razón de un promedio anual del 1,6 % en el periodo 1980-2016, con un pico del 2,9 % en 2010, aunque la cuota de crecimiento anual entre los países marcó acusadas diferencias. En lo que se refiere a Europa, el promedio de la cuota de crecimiento anual durante ese mismo periodo fue en torno del 2,5 %, con un pico del 2,9 % entre 2004 y 2007, si bien se observa una desaceleración al 1,6 % entre 2000 y 2010. Por tanto, la evolución del PIB a la baja sigue la misma secuencia que el cuestionamiento del Estado de bienestar.

Con todo, sería equívoco asociar crecimiento en términos de PIB con creación de empleo; estas dos variables arrojan curvas muy divergentes en el periodo 1964-1996, tanto en las potencias económicas (Alemania, EEUU y Francia) como —caso de España—[4] en los países semidependientes de la cadena capitalista transnacional. De hecho, el aumento simultáneo de la productividad y del desempleo refleja el carácter intensivo de la explotación del trabajo propia de la nueva organización de la actividad industrial y de las inversiones intensivas en capital, que se materializaron en la ola de automatización y de desarrollo tecnológico. Durante ese mismo periodo, se puso de relieve la incapacidad del capital para desarrollar actividades que generasen cuotas de empleo relevantes.

Hay que tener en cuenta además que la expansión del Estado de bienestar fue posible en los países cuyas empresas internacionalizaron su ciclo de negocio y, con ello, el mantenimiento de tasas de rentabilidad considerables gracias a las transferencias de plusvalía. Este proceso se aceleró con la deslocalización productiva de los años ochenta y noventa del pasado siglo, aunque sus resultados no han sido suficientes para evitar la crisis y la aceleración del desmantelamiento del Estado de bienestar. La desviación entre crecimiento y creación de empleo que observamos igualmente en la actualidad tiene que ver precisamente con el hecho de que el indicador del crecimiento (el PIB) mezcla, en su composición, trabajo productivo (industria

[4] Ibídem, pp. 92 y 93.

y servicios a la producción); trabajo improductivo pero socialmente necesario (servicios asistenciales) y de la administración pública; y trabajo improductivo del sector del ocio y del entretenimiento.

Sin embargo, la producción de valor (capital) solo se genera en algunas actividades de esos componentes del PIB, mientras que otros gravan la producción real de riqueza. El peso de la administración pública y de los servicios improductivos, entre los que hay que contar los del Estado de bienestar, son un gasto; la burocracia estatal no produce nada, sino que gestiona, *administra* y consume recursos (valor) generados en actividades productivas que son acumulados por el Estado a través de los impuestos. El creciente gasto del Estado —el problema del déficit— para el mantenimiento del orden (administración, judicatura, policía, ejército) y la asistencia social a la gente (sanidad, enseñanza, pensiones, etc.) así como para asistir al capital (inversiones en infraestructuras, por ejemplo) sustrae unos recursos que, de otro modo, funcionarían como inversión privada en el desarrollo de actividades productivas de capital. Eso explica que, a pesar del aumento de la productividad en los sectores de capital productivo, el desempleo general y los recortes del Estado de bienestar sean imparables. Pues, como se ha dicho, los empleos que se crean en el sector de servicios, como en la administración del Estado, dependen del valor global producido; y en el caso de la administración del Estado, aunque los empleos tengan las mismas características de precarización del resto de la fuerza de trabajo (tiempo parcial, contratación temporal, etc.) suponen un lastre a la hora de enfrentar la cuestión del déficit público.

Esa sería una vía para explicar los entresijos de la relación entre PIB y Estado de bienestar. Por un lado, en los países capitalistas desarrollados los empleos productivos tienden a la baja en relación con los creados en los servicios. Por otro, el nivel de productividad y eficiencia, a pesar de la creciente incorporación de la tecnología electrónica, no alcanza para el mantenimiento de los empleos improductivos. Es necesario abordar la contradicción que se oculta en el hecho de que la producción y prestación de

servicios, que son trabajo improductivo pero socialmente necesario (sanidad, educación, asistencia social), es una traba para el crecimiento económico o, más concretamente, para el desarrollo económico entendido como acumulación de capital.

En cualquier caso, el hecho de que se mantenga un crecimiento económico moderado desde los años noventa y de que simultáneamente se proceda a recortar el Estado de bienestar no se explica simplemente por la avidez de la clase dominante o, si se quiere, por una relación de fuerzas favorable a la clase dominante en el reparto del PIB. En el mejor de los casos, esa afirmación encierra una parte de verdad, a saber, la que se evidencia en la estadística contable de la distribución del PIB entre capital y trabajo, pero deja en el aire una cuestión de fondo fundamental a propósito del crecimiento económico, de la acumulación de capital y de las necesidades sociales.

Dicho de otro modo, en el problema aparente del reparto desigual de la riqueza producida entre capital y trabajo, que aparece como una cuestión técnica contable o de fiscalidad, subyace una realidad que remite a las dificultades —debido al gasto que supone el mantenimiento del Estado de bienestar— para conjugar la acumulación de capital y la reproducción social. La cuestión subjetiva —la codicia de la burguesía en la redistribución de la riqueza socialmente producida— aparece, así, como una parte del problema, pero no como su causa estructural.

El fondo de la cuestión está en la falta de beneficios y de acumulación de capital, en términos de valor, a pesar del aumento de la productividad y de la creciente explotación del trabajo. En esas circunstancias, la clase dominante, por medio de los dispositivos de gestión y represión del Estado, se apropia de una cuota de riqueza en detrimento de la población proletarizada. Es por ahí que cabe explorar, al menos si se pretende comprender realmente la crisis del Estado de bienestar como quiebra de un modelo de relación —el pacto social— que la propia evolución del capital ha vuelto inviable.

Si atendemos a la acumulación de capital durante las últimas décadas,[5] podremos hacernos una idea de en qué medida el peso de las actividades improductivas, detractoras del capital obtenido, inciden en la acumulación neta del mismo. Así pues, si bien la productividad del capital privado ha aumentado considerablemente, el desarrollo simultáneo de las actividades improductivas asociadas a la burocratización del Estado y a la terciarización de la sociedad han acabado por neutralizar las posibilidades de que esa productividad se realice como capital, se acumule y se destine a nuevas inversiones productivas. Y eso es lo que ha ocurrido hasta alcanzar un punto insoportable: la crisis.

El Estado de bienestar, independientemente de su función en la pacificación social durante la Guerra Fría, otorgaba al Estado —mediante la demanda inducida de mercancías y servicios (armamento, infraestructuras, etc.)— un papel como dinamizador de la actividad económica, al tiempo que asumía la producción que no arrojaba suficientes beneficios para el capital privado, según el modelo de economía mixta de corte keynesiano. Todo ello fue posible gracias a la expansión capitalista cifrada en la producción de valor, en la valorización del capital manifiesta en la rentabilidad de las inversiones productivas durante las tres décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial; una condición que ya no se cumple. De ahí que las demandas del Estado de bienestar sean cada vez más difíciles de satisfacer.

Se trata, por tanto, de una fórmula agotada, precisamente porque la crisis estructural del capital manifiesta en 2007 es el resultado, entre otros, del mantenimiento del Estado de bienestar. Este ha erosionado la cuota de acumulación de capital hasta un nivel insostenible. El crecimiento ficticio —avalado por la financiarización, la deslocalización y la subcontratación— fue simplemente un espejismo, una

[5] Conviene advertir que «acumulación de capital» en el sentido que aquí se utiliza y «formación bruta de capital», según los términos de la economía política, son nociones distintas. En el segundo caso resulta equívoca hasta el punto de que en las estadísticas oficiales (INE) correspondientes a la formación de capital se incluyen los *equipos de defensa* en el mismo epígrafe que la maquinaria industrial o los equipos de ofimática.

maniobra de dilación para ocultar la realidad estructural de una insuficiente acumulación de capital.

El Estado de bienestar sustrae al mercado una serie de bienes básicos y servicios de uso público que, al suministrarse sin contrapartida (gratuidad para el sujeto beneficiario), son sufragados vía fiscal, gravando la parte de valor o riqueza socialmente producida que, en otro caso, iría a la acumulación privada de capital y a la plena conversión de los bienes y servicios de educación, sanidad, etc., que proporciona el Estado de bienestar en mercancías que se realizan en el *libre mercado*. Es lo que algunos autores llaman desmercantilización.[6]

La administración pública presta sus servicios asistenciales bien de forma directa, por medio de sus instituciones; bien de forma indirecta, a través de la subcontratación, de la licitación, de los concursos públicos o —cada vez de manera más frecuente— mediante el subterfugio de la concertación público-privatizada, una forma de transferencia de fondos públicos a empresas privadas que es, a fin de cuentas, un factor de agravamiento del déficit público. Puesto que los beneficios de las empresas prestatarias solo pueden proceder de la *eficiencia* en la gestión del presupuesto público (o sea, de la reducción del número y calidad de las prestaciones) y de la facturación de servicios a tarifas convenidas, se trata de estimular el consumo de servicios (por ejemplo de pruebas sanitarias) o, como en el caso de las licitaciones públicas de infraestructuras, dejar cláusulas abiertas de revisión presupuestaria que acaban por doblar el coste inicial.[7]

---

[6] Claus Offe, *Contradictions of the Welfare State*, Londres, Hutchinson and Co. Lted, 1984. Desmercantilización hace referencia al hecho de que una serie de mercancías (servicios) son prestadas o fijadas en su precio por el Estado. Sin embargo, es solo una forma aparente de sustracción de esas mercancías al *libre mercado*, ya que se convierten en mercancías con un precio de *conveniencia*, de acuerdo con el dispositivo de transferencia de capital del sistema público-privatizado.

[7] Es una práctica tan habitual en todos los países que, con sólo echar mano de la hemeroteca, pueden encontrarse abundantes ejemplos en los «casos» que transcienden al espectáculo mediático de la «corrupción».

Dado que la financiación del gasto público y del Estado de bienestar procede de los impuestos empresariales y personales, mientras el capital es suficientemente productivo, mientras las empresas producen un valor suficiente para convertirlo en beneficios —y esos beneficios se traducen en inversiones y nuevos empleos bien remunerados—, todo marcha sin aparentes sobresaltos. Ahora bien, el problema surge cuando ese ciclo se interrumpe porque ya no se produce suficiente valor, porque simplemente los beneficios del capital productivo industrial[8] ya no alcanzan para sufragar el gasto público del Estado de bienestar y, al mismo tiempo, mantener unos beneficios suficientes para reanudar el ciclo de negocio y continuar la acumulación de capital.

Esto es lo que define la situación de crisis y, en particular, la crisis del Estado de bienestar. La caída de beneficios empresariales significa disminución en su contribución impositiva. Lo mismo ocurre con la parte correspondiente a la aportación de los salarios a la caja común del Estado. Los ingresos de la población asalariada tienden a disminuir precisamente para restablecer la tasa de acumulación empresarial. Pero esa situación de menores beneficios empresariales y de menor capacidad contributiva de la población asalariada es lo que impide mantener el nivel de prestación de servicio y *justifica* los recortes presupuestarios en sanidad, educación y asistencia social.

El sistema económico capitalista es un carrusel de contradicciones que gira en torno al valor, al principio de valorización del capital que, mediante el trabajo, convierte las cosas en mercancías y estas en capital. Este, a su vez, se materializa en nuevas inversiones, mercancías y beneficios. Ese funcionamiento circular del sistema económico se transforma en una espiral de valorización cuando se

---

8 A pesar del aumento del *conocimiento* en la composición del sistema productivo y del papel del software en el mismo, así como la importancia que reviste la economía *virtual* en ciertas regiones del planeta, la sociedad capitalista como modelo dominante a escala mundial sigue siendo una sociedad industrial. Otra cosa es que, precisamente, la crisis haga patentes los límites de la sociedad industrial como forma histórica de reproducción social.

contempla el sistema capitalista en su dimensión histórica, dinámica. La sociedad capitalista, que no es otra cosa que la forma social que reviste el proceso de acumulación de capital, está sujeta a los avatares de este proceso. Cuando, como es el caso en la crisis, se verifica el movimiento declinante de la acumulación de capital, entonces, de acuerdo con esa tendencia, la sociedad capitalista describe un movimiento de espiral depresiva. Es así como el Estado de bienestar, prohijado en la reconstrucción capitalista de la posguerra mundial, describe la misma línea evolutiva —declinante— que el capital. De ahí que la liquidación del Estado de bienestar sea una *adecuación* a la crisis estructural del presente.

El Estado de bienestar, que está basado en el consumo y en la expansión de la esfera de la realización del capital, se construyó, sin embargo, sobre una base de desmercantilización de bienes y servicios que fueron sustraídos del mercado, de la competencia entre capitales. En apariencia, la desmercantilización representaba una pérdida de oportunidades de negocio para el capital privado. En realidad, se trataba de servicios que, en la coyuntura expansiva de los años sesenta, no arrojaban márgenes de rentabilidad al nivel de otras actividades y servicios más lucrativos para las empresas privadas. En la fase boyante del Estado de bienestar, la administración pública asumía aquellos servicios asistenciales que, si bien son socialmente necesarios, son realmente improductivos, representan un coste que ha de ser socialmente financiado a través de los impuestos. En ese periodo igualmente expansivo de la acumulación de capital, las oportunidades de obtener márgenes elevados de rentabilidad estaban en el mercado, de manera que la actividad asistencial quedaba en manos del Estado.

Pero la situación ha cambiado con el proceso descendente de la acumulación de capital en las últimas décadas. A partir de los años setenta, la reducción de las posibilidades de obtención de beneficios en el mercado y la crisis fiscal del Estado, que tiende a recaudar menos impuestos, reorienta la actividad hacia la externalización de los servicios asistenciales mediante el subterfugio de la concertación. La

tendencia declinante de la cuota de beneficio empresarial y los problemas presupuestarios de los Estados capitalistas producen una vuelta al mercado de los servicios públicos. De hecho, la privatización explícita o encubierta de servicios asistenciales relacionados con la salud (geriátricos, enseñanza, sanidad, etc.) es una forma de devolución al mercado de los servicios desmercantilizados por el Estado de bienestar, un intento de reintroducirlos en el proceso de valorización del capital —o, más bien, de ofrecer oportunidades de obtención de beneficios contables a las empresas privadas— y descargar su coste sobre la población que paga individualmente por esos servicios.

Sin embargo, en tanto son bienes y servicios que comportan *trabajo improductivo*, aunque socialmente necesario, no contribuyen al proceso general de valorización del capital. Los beneficios contables de las empresas que prestan los servicios no son más que valor y beneficios transferidos desde la esfera del capital productivo a través de subvenciones públicas y en última instancia de impuestos. En realidad, es una forma solapada de transferencia de riqueza socialmente producida y acumulada por el Estado al capital privado, ya que la demanda objetiva de servicios asistenciales del Estado de bienestar, por su propia naturaleza, es un gasto: son servicios destinados a quienes no pueden adquirirlos como mercancías en el mercado. Los bienes y servicios del Estado de bienestar no pueden ser plenamente mercantilizados si no es a riesgo del desamparo social generalizado y del peligro de desestabilización.

Por eso mismo, porque no hay una demanda solvente capaz de pagar por esos servicios, las empresas privadas prestatarias son subvencionadas mediante la concertación público-privatizada, de manera similar a como ocurre con las grandes obras de infraestructura, servicios de limpieza urbana, etc. En último término, la liquidación del Estado de bienestar y el proceso de privatización de bienes y servicios —el suministro de agua, los servicios públicos de transporte, sanidad, educación, o las cárceles y el espacio público en general— hay que interpretarlos como un movimiento para revertir posibles oportunidades de negocio

a la iniciativa privada en el marco general de una acumulación de capital declinante. Lo que es indicativo de los límites objetivos de la privatización, en la medida que el negocio privatizado depende realmente del gasto público y, a la postre, supone una presión hacia el aumento del déficit presupuestario.

En cualquier caso, lo que se hace evidente es que el desmantelamiento del Estado de bienestar se inscribe dentro de la ofensiva general de la clase dominante gestora del capital y, concretamente, de su incidencia en el ámbito de la reproducción social. En consecuencia, se presenta como una estrategia complementaria a la ofensiva en el ámbito de la producción llevada a cabo en las sucesivas reformas laborales. Ambas estrategias están encaminadas a reconducir al alza la acumulación de capital en la esfera de la producción y de la realización de capital.

La contradicción de tal ofensiva radica en que el desmantelamiento del Estado de bienestar pone en cuestión los fundamentos de la democracia de consumidores que en el presente es la forma de representación del capital en crisis. Por eso no es fruto de la casualidad que la liquidación del Estado de bienestar, la degradación de la formalidad democrática y la profundización de la crisis estructural del capital vayan unidas.

Cuidados, Estado de bienestar y límites objetivos de la ley del valor

La retórica en torno a la crisis del Estado de bienestar encubre —como suele suceder con las problemáticas planteadas en los términos de la economía política— una cuestión basilar: los límites del capital y de la noción capitalista de rentabilidad y beneficio. Hay hechos y circunstancias de nuestra vida —servicios, actos, gestos, bienes materiales e intangibles— que simplemente no pueden ser rentables. Su naturaleza trasciende la esfera del valor, no son reductibles a la condición de mercancía, no son susceptibles de ser incursos en el proceso de acumulación

de capital. Aunque los cuidados tengan un precio en el mercado, el hecho es que no *valorizan* capital; son un gasto *improductivo* que se agota en el acto mismo del cuidado. Que cada vez más cuidados adquieran un precio de mercado y se integren en las relaciones asalariadas y, por tanto, se presenten como mercancías, hay que entenderlo como una consecuencia de la extensión de la dominación real del capital en un sentido intensivo sobre la existencia humana. Pero el cuidado comporta el despliegue de trabajo material, físico y afectivo cuya cuantificación contable en términos de precio es cuanto menos problemática. En este sentido, que no todo lo que acontece en la existencia humana sea reductible al carácter de mercancía establece un límite objetivo —en la condición humana— que apunta más allá del tiempo del capital, del periodo histórico del capitalismo.

Las atenciones necesarias para la vida que se llevan a cabo sin mediación dineraria alguna, como actos de asistencia y apoyo desinteresado hacia los demás, son real y prácticamente las actividades —los cuidados— que hacen posible la existencia humana, precisamente porque están fuera de la economía, fuera de la dinámica del valor de cambio. Entre ellas, todas las actividades que van desde el cuidado de la infancia hasta el socorro ante cualquier forma de desvalimiento personal. En tanto no responden a un intercambio de equivalentes en términos de valor, que es el principio que sustenta la actividad económica del capital, no son convertibles —a diferencia de lo que ocurre con el resto de mercancías y servicios— en precios de mercado.

Pueden adoptar la forma de *precio* en el mercado como servicio personal, en la medida que exista la capacidad adquisitiva individual, por parte de quien lo necesita, para pagar el servicio de asistencia. Pero entonces la mediación dineraria —el precio del servicio— representa simplemente una actividad enmarcada dentro del trabajo improductivo; es el consumo de un servicio que representa un gasto solo asumible para quien disponga de esa capacidad para adquirirlo. De este modo, esa atención o cuidado —formalizada como mercancía que se realiza en

el mercado— se atiene a las mismas consideraciones de coste y rentabilidad que cualquier mercancía, y también a las mismas contradicciones.

La eclosión de los servicios personales en el mercado es un paso adelante en la inclusión tendencial de *todos* los aspectos de la existencia humana en la actividad económica, proceso que define la dominación real —y tendencialmente total— del capital. Pero, como cualquier otra mercancía, el servicio personal depende del valor socialmente producido y personalmente acumulado. Por eso el consumo de servicios personales (limpieza doméstica, cuidados infantiles, asistencia a la vejez, etc.) es un distintivo de clase; tiene que ver con la posición concreta del individuo ciudadano consumidor en la sociedad de clases.

Ahora bien, ese carácter de trabajo *improductivo* que revisten los cuidados en cualquiera de sus formas dentro de la sociedad capitalista, en lo que atañe a la reproducción social, tiene un *precio* que se realiza como coste del Estado de bienestar. El desarrollo capitalista destruye relaciones y vínculos sociales comunitarios para reconstruirlos bajo la forma específica de sociedad de consumidores, de *comunidad del capital* que gira en torno a la circulación de mercancías. Aquellos vínculos sociales garantizaban ese trabajo socialmente necesario de cuidados que, ejecutado en el ámbito privado, doméstico, quedaba fuera de la contabilidad oficial capitalista, como coste *externalizado* pero no reconocido formalmente. A fin de cuentas, se trataba de trabajo fundamentalmente desempeñado por mujeres, que no se contemplaba en el ciclo de negocio empresarial, pero que subyacía por debajo del mismo simplemente como trabajo no pagado. Es decir, se trataba de un coste de (re)producción de la mercancía fuerza de trabajo —la única fuente de valor (trabajo)— que no se tenía en cuenta en la contabilidad general del proceso de acumulación de capital.

La incorporación masiva de las mujeres al régimen asalariado convencional, en la actual fase de dominación del capital, hizo aparecer en un primer plano el problema de la realización de ese trabajo no reconocido pero socialmente necesario. La administración del Estado, gestora de la reproducción social, lo asumió en parte como servicios

asistenciales en el pacto del Estado de bienestar. El giro actual hacia la privatización de los servicios de asistencia entraña, sin embargo, una contradicción económica, política y social. Como se comentaba más arriba, la cobertura de tales servicios por parte de las empresas privadas depende, en último término, del presupuesto público.

Hay actividades que por su naturaleza se resisten a entrar en el mercado, a funcionar como mercancías y a convertirse en valores de cambio, simple y llanamente porque están fuera del universo del valor. Aunque la proyección de la relación social capitalista hacia todos los ámbitos de la reproducción social —lo que en la terminología marxiana sería la *dominación real del capital*— comporta la conversión en mercancía de toda las potencialidades humanas (físicas, mentales, afectivas), incluidas las distintas formas de asistencia como *servicios a las personas*, el hecho es que este proceso de mercantilización no puede completarse, puesto que estas actividades de cuidado, desde el punto de vista capitalista y contable, implican un gasto neto; un gasto, por tanto, no recuperable, ya que la ayuda asistencial es para la economía política un acto de consumo sin retorno, literalmente impagable. Es decir, un gasto que solo puede concebirse y realizarse sobre la comunidad, como gasto *socialmente* necesario y *socialmente* asumido, ya sea bajo la forma de la comunidad del capital —aparece entonces como gasto y déficit público—, ya como gesto desinteresado en el marco de las relaciones cotidianas —comunidad humana— no fundadas en el intercambio de equivalentes.

La comunidad del capital, al extenderse como sociedad de mercado que suplanta progresivamente las formas comunitarias precedentes, convierte los cuidados y la problemática que los acompaña en una expresión de la dominación real del capital, a través de su monetarización, de su incursión formal en la circulación dineraria (precios del servicio) y en el sistema financiero. Puesto que cada vez es más difícil que sean subsumidos en el ámbito familiar debido entre otras razones a la descomposición de la familia tradicional, los cuidados se *reconocen* como valores de cambio. Así planteada, la cuestión de la crisis del Estado de bienestar deja de ser una problemática desviada hacia

aspectos meramente fiscales[9] o de gestión, para enmarcarse en su dimensión real: necesidades sociales concretas enfrentadas a necesidades (de acumulación) del capital. De este modo, los *cuidados* adquieren un significado que apunta a límites concretos del proceso de reproducción social en la fase de dominación real del capital.

También las previsiones de quiebra del sistema de pensiones, otro de los pilares del Estado de bienestar, denotan las contradicciones insuperables del modo de reproducción social capitalista, aunque se pretenda desviar una vez más la cuestión hacia aspectos relacionados con la fiscalidad.[10] En efecto, aparentemente la financiación de las pensiones podría tener que ver con la política fiscal, pero su crisis en realidad responde al hecho de que la población asalariada y el sistema económico, en general, no son suficientemente productivos para subvenir a las necesidades de mantenimiento de un segmento de población envejecida, enferma, desvalida, etc. Una población, en definitiva, improductiva, pero consumidora de bienes y servicios que han de ser socialmente producidos y que representan un gasto neto.

La propuesta de otra fuente de financiación de las pensiones —los impuestos directos en vez de las cotizaciones de trabajadores y empresarios— es una manera de reconocer la incapacidad de un sistema económico cuya esfera productiva arroja cada vez menos excedente (plusvalía y beneficio) y describe una secuencia histórica con márgenes empresariales y salarios a la baja. De ahí que la contradicción estructural que tiene lugar en el ciclo integral del

---

[9] Las medidas fiscales sobre los beneficios empresariales como recurso de financiación del Estado de bienestar son en la práctica inútiles. Existen suficientes mecanismos de evasión y transferencia de beneficios y capitales que neutralizarían tanto las legislaciones nacionales como las internacionales. Sin ir más lejos, ahí tenemos los casos de Apple, Google, etc., y sus contenciosos con los gobiernos de EEUU y la UE debidos a la evasión de impuestos.

[10] Efectivamente, los problemas de financiación del sistema de pensiones, así como del sistema asistencial en general, podrían verse paliados con una fiscalidad progresiva; pero con ello se abordaría solamente la manifestación del problema, no su causa estructural.

capital (producción, circulación y realización) aparezca como paradoja en el mercado financiero y en el papel que juegan los fondos de pensiones.[11]

De este modo, la asunción de la crisis del Estado de bienestar desde la crítica de la economía política pasa de ser una cuestión falsamente administrativa, fiscal o financiera para aparecer como una problemática directa y realmente vinculada a la reproducción de la sociedad sometida al capital. El problema entonces no es que haya muchos viejos, o niños, o enfermos, o desvalidos —que son solamente datos estadísticos, apuntes contables de las contradicciones de un sistema de reproducción social basado en la eficiencia económica y la producción de nocividad como medio de acumulación de capital—, sino que esos individuos necesitados de asistencia son *improductivos y costosos* desde el punto de vista del proceso de valorización del capital.

Abordar la crisis del Estado de bienestar como un problema de racionalización administrativa o de prioridad en el gasto público, como se empeña en presentarlo la economía política, a derecha e izquierda, es considerar —y supeditar— la reproducción social y sus necesidades asistenciales a las necesidades del capital. Por eso, las políticas fiscales y de racionalización del gasto del Estado son coherentes con la lógica capitalista en lo que se refiere a la reducción del déficit público, con el fin de propiciar la acumulación de capital; pero se van por las ramas a la

[11] Ahí se pone de manifiesto —una vez más— que el problema es la falta de rentabilidad del capital, ya que los fondos de pensiones intervienen en el mercado financiero y en la actividad económica en general como inversiones directas en la adquisición de empresas, participaciones accionariales o bonos del Estado. La rentabilidad de los fondos de pensiones depende, en última instancia, de la capacidad que tengan las empresas y el conjunto de actividades económicas donde participan como accionistas para generar beneficios. Esto lleva a que los gestores de los fondos de pensiones, para mantener una rentabilidad suficiente que permita continuar pagando las jubilaciones, acaban por imponer medidas de política económica (ajustes, reformas laborales y de pensiones) que redundan en precarización y en recortes de las prestaciones de los propios sistemas de pensiones.

hora de enfrentar la realidad social y estructural de los problemas relacionados con el Estado de bienestar.

La realidad es que las condiciones de la reproducción social ya no pueden ser satisfechas en sus mínimos necesarios. El capital no es suficientemente productivo, porque la tasa de beneficio ha caído por debajo del umbral capaz de mantener la estabilidad social que hacía posible el Estado de bienestar. La polarización social y el empobrecimiento masivo que abarca a todo el mundo capitalista, incluidos los países capitalistas desarrollados, es un indicador de la imposibilidad de renovación del pacto de bienestar.

Sin vuelta atrás

Si el Estado de bienestar fue un elemento funcional de estabilización social en plena expansión del capitalismo coincidente con el final de la Segunda Guerra Mundial, su liquidación tiene lugar precisamente cuando se hacen evidentes los síntomas de desmoronamiento del modelo económico que lo hizo posible.

El capital es una relación social sustancialmente conflictiva. La componenda interclasista que supuso el pacto social posterior a la Segunda Guerra Mundial, apoyado en el Plan Marshall y la política inversora del capital acumulado durante la guerra, empezó a evidenciar sus limitaciones en la década de los setenta. Así fue como la caída real de los beneficios y las dificultades para mantener el ritmo expansivo de acumulación de capital se tradujo inmediatamente en un ajuste redistributivo de la riqueza producida entre el trabajo y el capital privado;[12] a favor de éste último, claro.

Fue entonces cuando la noción de crisis vino ligada a la de crisis del Estado de bienestar, que se manifiesta a través de la evolución del déficit público. La crisis del Estado

[12] A modo de indicación general, sirva que según el INE, en 2013, los salarios representaban el 47,3 % del PIB, experimentando apenas ligeras variaciones desde 2007.

de los ciudadanos consumidores aparece como crisis fiscal en el plano económico y como crisis de legitimación en el político. Los problemas fiscales y de gasto público tienen que ver con las dificultades de la administración del Estado, por un lado, a la hora de mantener las condiciones adecuadas para la actividad económica productiva y la acumulación privada de capital; y por otro, para hacer frente a las necesidades de legitimación y contención social (subvenciones, mantenimiento de servicios sociales básicos y asistenciales).

El Estado, como gestor de la sociedad del capital, se encuentra atrapado entre la espada de la crisis de la acumulación privada del capital productivo y la pared de tener que financiar infraestructuras y medidas encaminadas a *asistir* al capital privado, así como los servicios necesarios para el proceso de reproducción social. Ya en en los inicios de los años setenta, los continuadores de la Escuela de Frankfurt, en su intento de regeneración de la socialdemocracia y de dar consistencia teórica a una eventual renovación del pacto social, advertían acerca de la crisis del Estado de bienestar[13] en el marco de la tendencia declinante de la evolución del capital. El plano conceptual desde el que se enuncian tales advertencias pone el énfasis de la crisis del Estado de bienestar sobre la problemática de la legitimación: se preguntan acerca de la compatibilidad de la democracia con el *capitalismo tardío.* Un debate clarificador en la medida que aborda la función de las políticas sociales en un doble sentido: en cuanto a la integración social y respecto a la consolidación del sistema de acumulación de capital.[14]

---

[13] Jürgen Habermas. *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío,* Valencia, Cátedra, 1999.

[14] Está fuera del alcance de estas anotaciones abordar ese debate y la abundante literatura sociológica a que dio —y sigue dando— lugar. En cualquier caso, no hay que tomar este texto, ni mucho menos, como una contribución a una eventual teoría de la sociedad capitalista. El vuelo rasante de este libro solo pretende hacer algunas indicaciones para una comprensión práctica de las condiciones materiales de existencia de la población proletarizada (asalariada, precarizada y desempleada) desde la materialidad cotidiana en que se realiza la dominación del capital.

No obstante, y sin menoscabo de esas contribuciones, la perspectiva que adopta la teoría de la crisis —incluida la crisis del Estado de bienestar— como problema directamente vinculado a la valorización del capital tiene la virtud de poner en primer plano la contradicción intrínseca a la relación social basada en la producción de plusvalía y no la mera formalidad social expresada en el sistema de representación política y su papel en la *redistribución de rentas*.[15] Resulta incuestionable, incluso para los epígonos de la Escuela de Frankfurt, que la crisis del Estado de bienestar —como la crisis del Estado capitalista en general— remite indefectiblemente a las vicisitudes del proceso de acumulación de capital.[16]

En cualquier caso, la reconducción de la cuota de acumulación de capital que acompaña a la reestructuración de los años ochenta palió, al menos en parte, los efectos negativos que la dinámica económica declinante tenía sobre la política de bienestar social, al tiempo que obligaba a los Estados capitalistas a adoptar medidas tendentes a un sostenimiento cada vez más difícil del sistema de asistencia social (reformas de los años noventa en Alemania, Holanda, Suecia, Dinamarca, etc.). Esto indujo recortes en las prestaciones y el endurecimiento en las condiciones de acceso a las mismas. Sin embargo, la recaída de la acumulación de capital que se evidenció con la crisis de 2007 ha venido a dar una nueva vuelta de tuerca a la erosión del Estado de bienestar en todos los países, incluidos los países del sur europeo. Estos solo conocían un precario y tardío Estado de bienestar, vinculado a la paz social subvencionada que funcionó como contrapartida a su adhesión a la UE.

15 Aquí hay que llamar la atención sobre la capciosa identificación que hace la economía política (por ejemplo, en la composición del PIB) de dos categorías económicas de naturaleza radicalmente distinta: salario y renta. Esto tiene una clara intención ideológica, escamoteadora de la diferencia sustancial existente entre la obtención de un ingreso mediante el intercambio de tiempo de trabajo (salario) y el ingreso resultante de la posesión de una propiedad cuya rentabilidad no depende de la actividad del propietario (rentista).

16 Claus Offe, *Contradictions of the Welfare State...*, p. 121.

Expropiar y valorizar recursos comunes

Para la izquierda del capital la clave de la redistribución de la riqueza estriba en la fiscalidad: que pague más impuestos quien más ingresa. Dejando de lado las posibilidades que ofrece la ingeniería financiera a la hora de camuflar gastos, beneficios, inversiones y pérdidas, el caso es que no se trata de si la clase dominante está dispuesta a ceder una pequeña parte de sus beneficios para garantizar la estabilidad social, sino de si *puede hacerlo*. Dicho de otro modo, aun en el caso de que estuviera dispuesta a ceder parte de sus ganancias a la sociedad, la cuestión es si es posible que lo haga en la proporción suficiente sin sacrificar su propia dominación de clase. Para ello ha de cumplir la doble condición de dar continuidad a la generación de riqueza —a la acumulación de capital, en definitiva— y hacerlo, además, manteniendo ciertas cotas de bienestar y estabilidad social, mediante el aumento del empleo y los subsidios y ayudas sociales.

Con esto se quiere remarcar que el problema del Estado de bienestar no es una cuestión meramente volitiva de la burguesía gestora, como se empeña en repetir la izquierda del capital. Estamos ante una cuestión estructural que tiene que ver directamente con la capacidad del sistema capitalista, en su conjunto, y de cada sector de actividad y de cada empresa, en particular, para continuar su actividad de forma que arroje un margen suficiente de beneficio, tanto para la reproducción de la clase dominante,[17] como para proceder a nuevas inversiones y continuar el proceso de acumulación de capital.

[17] Desde luego, la reproducción de la clase dominante es sumamente ineficiente en términos económicos, ya que representa un coste cada vez más elevado (en consumo suntuario de bienes, servicios e impacto sobre la biosfera) y distanciado de su contribución a la reproducción social. Las extravagancias dilapidadoras de la clase dominante, por ejemplo de las estrellas mediáticas (música, deporte, mafias, etc.), suponen un consumo neto de valor, de capital, de trabajo (ajeno) productivo, un despilfarro de recursos aberrante incluso en la propia lógica de la economía política. El delirio consumista de la clase dominante, a pesar de todo, es insuficiente para dinamizar la actividad económica.

Puede parecer una obviedad, pero las alternativas de gestión del capital en crisis lo olvidan sistemáticamente: la cuestión de la distribución de la riqueza tiene una determinante previa que es la producción de la riqueza misma. En la sociedad capitalista la forma de la distribución está inseparablemente unida a la forma de la producción que la predetermina, es decir, al régimen asalariado, que es la vía de acceso a la distribución de la riqueza en el mercado. En la actualidad, no basta solamente con la renuncia de la clase dominante a una parte de sus beneficios para sostener el sistema capitalista, es necesario un mayor sacrificio de la población proletarizada en la medida que pueda ofrecer nuevas fuentes de valorización (aceptación de reformas laborales, autoexplotación, bienes comunes que pasen como mercancías al mercado y entren en el proceso de valorización, etc.). Para *salir* de la crisis es necesario obtener nuevas fuentes de beneficio, de valor a fin de cuentas, que solo pueden provenir de la explotación física y mental de hombres y mujeres y de la expropiación de la base de sustentación material de la vida (explotación de la biosfera).

La crisis no es un accidente fortuito o una disfunción circunstancial en el crecimiento económico, sino una tendencia consustancial al modo de acumulación de capital. Por eso mismo es históricamente acumulativa y cada coyuntura de crisis es más grave y destructiva[18] que la precedente. No cabe duda de que la fiscalidad como recurso para la redistribución de la riqueza socialmente producida, al incidir sobre el aspecto aparente de la distribución, eludiendo la realidad subyacente de la producción y de la explotación del trabajo, hace pragmáticamente comprensible la crisis del Estado de bienestar y adquiere sentido dentro del sistema de representación como consigna política en los procesos electorales. Pero es un sentido

[18] La crisis capitalista como destrucción creativa de la que hablaba Schumpeter es consecuencia de una miope apreciación, cargada de optimismo ideológico, acerca del desarrollo del capital y su capacidad innovadora. Su aparente coherencia era resultado del capitalismo expansivo y sus crisis cíclicas. Pero lo que se les escapa a los apologistas del capital es precisamente que esa *destrucción creativa* es acumulativa, como acumulativo es el proceso histórico del capital.

sesgado, que mistifica el conflicto de clase que denota la crisis del Estado de bienestar y se expresa en la forma demagógica del populismo de derecha o de izquierda.

Por contra, entender la crisis del Estado de bienestar en el marco de la crisis del capital y, por tanto, como resultado de una caída general de los beneficios —consecuencia a su vez del aumento del trabajo improductivo y del gasto social en general— permitirá comprender de igual modo las duras pero ineficaces medidas adoptadas por los administradores del capital en los países desarrollados. Se abre, entonces, una perspectiva de intervención real que supera el ámbito de la representación y, particularmente, del sistema de representación política. Alcanzado cierto umbral de desviación entre trabajo productivo y trabajo improductivo —entre producción y acumulación de capital, por un lado; y gasto social, por otro—, la dinámica del capital se reorienta hacia la intensificación de la explotación directa del trabajo y a la expropiación de los bienes comunes —agua, territorio, etc.— y de los recursos acumulados por la población proletarizada.

Mientras las estrategias de intensificación de la explotación se concretan en las reformas laborales y en la precarización masiva de la fuerza de trabajo, las estrategias de expropiación se dirigen a erosionar los recursos financieros acumulados (ahorros).[19] Es por ejemplo el caso del emprendimiento, donde el trabajo autónomo y la inversión que comporta son una forma de reintroducir en el mercado una masa dineraria inmovilizada como ahorro familiar para que funcione como capital. Lo mismo puede decirse de la presión ejercida por el sistema financiero sobre el ahorro individual para que se invierta en fondos de inversión y productos financieros, toda vez que los intereses de los depósitos son nulos e incluso negativos. Son solo ejemplos de la presión ejercida por las instituciones financieras —avaladas por la administración del Estado— para

[19] De acuerdo con los datos del Banco de España, los depósitos de los hogares (cuentas a la vista, depósitos a plazo, etc.) ascendían a 733.440 millones de euros en abril de 2015 y habían experimentado una considerable reducción respecto a dos años antes.

incorporar al mercado recursos financieros que no funcionan como capital (ahorros, fondos de reserva familiares); para convertir esa masa de dinero (capital nominal, potencial) en capital efectivo (inversión). Como ya hemos señalado anteriormente, *sobra dinero pero falta capital*.

A esta forma de expropiación se suma la que se deriva de la inhibición del Estado en la asistencia social mediante los recortes del gasto público. Los costes asistenciales relacionados con la vejez, la enfermedad, la formación y la asistencia a los jóvenes en desempleo, etc., recaen cada vez en mayor medida sobre las familias. Se trata de aquellos capítulos que constituyen el Estado de bienestar y que pasan a ser servicios privatizados, semiprivatizados, parcialmente pagados por el usuario (co-pago) o simplemente derivados hacia la estructura familiar.

Tercer sector subsidiado y economía social

Tradicionalmente, la función de encuadramiento social del Estado de bienestar ha consistido en la promoción de empleos dentro de las actividades improductivas o que no resultaban suficientemente beneficiosas para la inversión privada, en el marco general de la terciarización de las actividades económicas. Esta es un manera de encubrir el desempleo estructural —consecuencia de la reducción de los empleos productivos— con cargo al presupuesto del Estado. De este modo, además de las actividades propiamente asistenciales (salud, pensiones, atención a personas en riesgo de exclusión, etc.), se prodigan otras relacionadas con la cultura, el entretenimiento y la *solidaridad* internacional (ONGs, ayuda humanitaria, proyectos de desarrollo, etc.). Es el denominado tercer sector,[20] que abarca un amplio espectro de actividades de muy distinta naturaleza, pero que dependen —total o parcialmente— de la

[20] Se encuadran dentro del tercer sector las entidades no gubernamentales (ONG), las integrantes de la economía social (cooperativas y mutualidades), el voluntariado y las sociedades sin ánimo de lucro.

financiación pública[21] y también privada, a través de la contribución directa de empresas y fundaciones, además de las aportaciones particulares (voluntariado).

En el caso de la financiación privada del tercer sector, se trata simplemente de una fórmula para derivar fondos que empresas, asociaciones y fundaciones *sin ánimo de lucro,* de otro modo, tendrían que abonar como impuestos. Por eso, con la persistencia de las condiciones de crisis, traducidas en caída general de los beneficios, el tercer sector sufre directamente las consecuencias: se reducen las subvenciones públicas y privadas.[22] Por lo demás, hay que concebir al tercer sector —según la organización representativa del mismo, CEPES, el tercer sector supone el 10 % del PIB español y el 12,5 % del empleo— en su justa dimensión dentro de la dinámica económica capitalista, de la que depende financieramente, y como mecanismo de sustitución de los recursos asistenciales que la liquidación del Estado de bienestar comporta. Es bien significativo que en los ocho años anteriores a 2016 se crearan 29.000 empresas de este tipo según los datos oficiales de CEPES. Así, lo que a primera vista parece representar una alternativa al trabajo asalariado convencional, lo es solamente como recurso subsidiario y subsidiado para el encuadramiento laboral de una población que no encuentra salida en el mercado laboral liberalizado. Encuadramiento que se lleva a cabo, además, desvalorizando su propia fuerza de trabajo.

---

[21] Incluida la financiación proveniente del Fondo Social Europeo que, según la confederación española de empresas de la economía social (CEPES), posibilitará la creación de 598 empresas en 2017.

[22] No solo el tercer sector, por supuesto, sino todas las actividades improductivas, incluso las vinculadas con la realización del capital, como la publicidad y las acciones promocionales. Esa reducción de recursos destinados a las entidades del tercer sector es lo que da relevancia a la caridad filantrópica. Esta propicia, entre otras manifestaciones, el obsceno exhibicionismo de figuras del espectáculo, empresarios y demás fauna de la «vida social» por medio de donaciones y actos recaptadores de fondos (subastas, cenas benéficas, etc.) que, además de suponer desgravaciones fiscales, contribuyen a la publicidad de tales figuras; de manera que lo que aparentemente es un acto de desprendimiento, en realidad es una inversión en «imagen».

Así como las estrategias de privatización tienen por objetivo valorizar recursos, bienes comunes y necesidades básicas,[23] (re)introduciéndolas en el mercado, en el plano estrictamente social el desarrollo del tercer sector, que es una forma de contención del desempleo (desempleo encubierto) y un paliativo a la tendencia general al empobrecimiento de la población proletarizada, actúa como amortiguador social de las consecuencias del desmantelamiento del Estado de bienestar.

En este sentido parecen entenderlo algunos bienintencionados reformistas.[24] Ahora bien, el voluntariado, la actividad filantrópica y solidaria que se realiza sin contraprestación dineraria dentro de la estructura de la asistencia pública, consiste simplemente en trabajo asistencial no pagado que la liquidación del Estado de bienestar deja de su cuenta. Es, por tanto, un trabajo gratuito que solo puede ser realizado por alguien que, al menos, tiene cubiertas sus necesidades básicas en otra actividad remunerada. Así pues, el voluntariado consiste en destinar una parte del excedente personal obtenido en la relación social asalariada, en forma de tiempo que se pone a disposición de la prestación de un servicio social a la comunidad. Como quiera que sea, el voluntariado representa un ahorro para el gasto público. Se trata de un servicio asistencial socialmente necesario ante el cual la Administración pública se inhibe debido a su carácter absolutamente improductivo, hasta el punto de que ni siquiera es susceptible de ser desempeñado bajo la fórmula de la concertación público-privatizada.

En lo que se refiere al tercer sector remunerado, a las diversas formas de ONGs y demás entidades sin ánimo

[23] En el proceso de privatización y puesta en el mercado de necesidades básicas mediante la externalización de actividades y servicios públicos, el caso del agua es ejemplar.

[24] Jeremy Rifkin (*El fin del trabajo*, Barcelona, Círculo de Lectores, 1997) propugna la extensión del voluntariado como alternativa al desempleo del capitalismo desarrollado, pero lo hace sin tener en cuenta el coste directo (remuneración de empleados de las ONGs) y el hecho de que el voluntariado no remunerado ha de obtener la satisfacción de sus necesidades materiales por otra vía.

de lucro, la situación es la contraria, ya que representan un gasto para el erario público, con fines de encuadramiento social y de abaratamiento de los servicios que son asumidos por esas organizaciones que mezclan trabajo precarizado con voluntariado. De ahí que los recortes del gasto público les afecten de forma directa, como al resto de actividades del tercer sector (actividades relacionadas con la cultura y el entretenimiento).

Desde el punto de vista de la dinámica económica capitalista, la economía social es una forma de precarización del trabajo legitimada por el discurso de la solidaridad. En realidad, es una expresión de las limitaciones reales de la acumulación privada de capital para hacer frente a las necesidades de la reproducción social que las propias relaciones del capital conllevan. La economía social, por tanto, es una alternativa dentro del capital que es expresión de sus contradicciones. Más que una posibilidad de superación del capital, representa un ejemplo concreto de las tensiones del capital en crisis.

El significado del trabajo cooperativo de la economía social no estriba en su forma aparente económica. En realidad, no es más que una respuesta de subsistencia ante unas circunstancias que apenas ofrecen oportunidades de empleo y acceso a la satisfacción de las necesidades básicas. En ese sentido economicista y pragmático, el cooperativismo es una manera de hacer de la necesidad virtud. Al fin y al cabo, la economía social y, concretamente, el cooperativismo, opera dentro de la economía de mercado dominante, aunque su producto se realice en un segmento del mercado subsidiado, residuo de la economía mixta y básicamente determinado por la demanda del Estado. Por eso mismo, sería una exageración pretender convertirla en una alternativa al capital:[25] a la economía, al trabajo y a la sociedad del capital.

---

[25] La magnificación del cooperativismo por parte de los funcionarios de las organizaciones representativas de la economía social responde a la necesidad de justificar su propio papel gestor y a la articulación de un discurso basado en categorías y «valores» del ciudadanismo democrático más que a un verdadero espíritu crítico de la sociedad del capital.

Por otra parte, la economía social cooperativa engloba proyectos y experiencias donde la dimensión y especialización son fundamentales.[26] Su peso en el conjunto de la actividad económica no es, ni mucho menos, equiparable a la fórmula empresarial convencional, aunque suponga una alternativa de supervivencia concreta de pequeños colectivos que, de otro modo, estarían abocados al desempleo. Son, pues, opciones de autoempleo, en absoluto censurables o despreciables, pero que deben ser consideradas en el marco de su inserción en la economía de mercado dominante, precisamente para que no se queden en meras fórmulas de economía social de miseria dentro del capitalismo declinante.

Muchos de esos proyectos consisten en la prestación de servicios subvencionados, servicios demandados desde la Administración o simplemente sostenidos por la acción solidaria de quienes contribuyen con su dinero o con el desempeño de algunas actividades no retribuidas. Una evaluación realista de la economía cooperativa, y de la solidaria en general, debería contemplar esa masa de trabajo no pagado que hace viable tales proyectos. También en qué medida se trata de una alternativa para suplir la falta de empleo en el mercado de trabajo y hasta qué punto es una forma de abaratar los costes generales de asistencia social y de reducir gasto —y déficit— público.

Este análisis no supone la descalificación del modelo cooperativo. Al contrario, la cooperación y la aportación desinteresada de tiempo y recursos personales no son despreciables en la medida que pueden adquirir una dimensión política de tensión de ruptura con el capital y sus instituciones, es decir, en la medida que tal cooperación contribuye a la autonomización del propio proyecto

[26] De hecho, la dimensión es un factor de inclusión en la economía dominante con todas las consecuencias. A más dimensión de la cooperativa, mayor determinación de la producción para el mercado. El caso de la Corporación Mondragón y su crisis particular —véase también el ejemplo de la cooperativa catalana *Ecotècnia*— da pie a una reflexión, que excede la intención de este libro, acerca de su estructura productiva, su estrategia de financiación, su proyección en el mercado transnacional, etc.

frente al Estado, sus instituciones —incluidas las ONGs, fundaciones y demás entidades *sin ánimo de lucro*— y sus subvenciones. Esa masa de trabajo no pagado o de colaboración desinteresada sin la cual no sería posible el producto o servicio de la actividad cooperativa, es en sí misma una línea de tensión y de eventual ruptura con la forma económica dominante del capital. Pero esta tensión de ruptura solo se produce si el cooperativismo y la economía solidaria no eluden la relación conflictiva que podría entrañar su resistencia a convertirse en una forma subsidiaria y funcional del modelo de acumulación privada de capital y de la reproducción social del capital en crisis.

Lo que puede dotar de significado político relevante a los proyectos de subsistencia en la sociedad del capital es precisamente su autonomía en la satisfacción de unas necesidades sociales que, cada vez de forma más urgente, solo pueden ser satisfechas fuera de la economía dominante, fuera de la ley del valor. Como en el caso de los cuidados, cada vez más actividades socialmente necesarias no pueden ser satisfechas en el marco del capital, ni directamente en el mercado, ni indirectamente a través del Estado de bienestar.

Paz social subvencionada y economía sumergida

Aunque el Estado de bienestar no ha funcionado de la misma manera ni en la misma dimensión en los países del sur de Europa que en los del centro y norte, la integración de los Estados del sur en la Unión Europea puso en marcha una serie de mecanismos compensatorios del impacto social de dicha integración. En cierta medida, estas compensaciones recordaban algunos de los aspectos del Estado de bienestar.

La incorporación de los países del sur a la Unión Europea tuvo un impacto desestabilizador sobre su débil estructura económica, que se tradujo en la liquidación de su tejido industrial tradicional (industria pesada, minería. etc.), sustituido por nuevos sectores intensivos en

capital (electrónica, transformación mecánica, etc.). Supuso además la implantación del modelo agroindustrial en coexistencia con una sociedad cada vez más terciarizada. Los fondos de cohesión, fondos estructurales y similares fueron en realidad —y siguen siendo— dispositivos destinados a enfrentar ese impacto social mediante lo que se puede llamar paz social subvencionada.

Cuantiosas sumas del presupuesto de la UE —el Estado español fue el principal beneficiario[27]— iban a parar a los Estados del sur para la modernización de sus infraestructuras y de las actividades económicas en general. Trabajos públicos, subsidios de desempleo, planes de formación, planes públicos de empleo, etc., a la postre no hicieron sino reforzar los lazos clientelares tradicionales, la financiación de los partidos del sistema de representación democrática y la trama de corrupción generalizada vinculada a la contratación pública, cuyas consecuencias son de plena actualidad. A fin de cuentas, la crisis de 2007, al hacer aflorar el problema del déficit, significó también, en cierto modo, el estallido de la burbuja de la paz social subvencionada.

En las dos últimas décadas del siglo XX, los fondos comunitarios posibilitaron una verdadera orgía financiera en los países del sur europeo. Partidos, sindicatos, asociaciones profesionales, ONGs y el tercer sector, en general, fueron beneficiarios en mayor o menor grado de tales flujos financieros. Estos ayudaron, por eso mismo, a encuadrar a la población y a articular la sociedad sobre una determinada forma de terciarización subvencionada, desde las unidades territoriales más básicas (ayuntamientos) al sistema de representación del Estado (partidos, sindicatos, asociaciones profesionales).

[27] Aunque, como suele ocurrir con las grandes cifras, varían según las fuentes, entre 1989 y 2006 España recibió fondos europeos por valor de 108.098 millones de euros (*ICE. Política Económica en España*, julio-agosto de 2007). A ellos hay que añadir 41.864 millones de euros asignados para el periodo 2007-2013, de los que fueron ejecutados un 60 %, lo que comportó el posterior bloqueo por la Comisión Europea de otros 1.200 millones. Con todo, el saldo positivo desde la integración del Estado español en la UE era en 2013 de 94.500 millones de euros.

La crisis del sistema de representación que se expresa en la deslegitimación de las instituciones del Estado está directamente relacionada en los países del sur con la quiebra de los mecanismos de la paz social subvencionada. Este proceso se hace cada vez más perceptible en las políticas de ajuste y de recortes que afectan a todos los países, pero tiene una mayor incidencia en los países meridionales, debido al gasto *ineficiente,* al menos desde el punto de vista productivo de los fondos europeos (despilfarro en infraestructuras inútiles, desviación de fondos a paraísos fiscales, financiación de partidos y sindicatos, etc.). A ello se ha unido el endeudamiento público y privado (empresas y familias) y las dificultades para contener el déficit público sin provocar una aceleración de la degradación de las condiciones de vida de la población. Esta degradación implica un riesgo de desestabilización social que, en último término, también supondría un gasto en el aparato represivo que incidiría sobre el gasto público.

Todo esto explica el *impasse* político y social actual de las formaciones sociales del capitalismo desarrollado, que se corresponde con la quiebra del sistema de representación política forjado en la fase expansiva del capital. No obstante, la descomposición de la estructura socioeconómica tradicional y de los mecanismos de contención social, del mismo modo que da lugar a un tipo de conflictividad difusa, sienta las bases para la emergencia de sectores de actividad económica «alternativos» que, oficialmente al margen del ciclo de negocio empresarial convencional, operan como un amortiguador social.

Al igual que la economía social, y el tercer sector en general, son alternativas de encuadramiento social dependientes del proceso general de acumulación de capital, lo mismo puede decirse de la llamada economía sumergida. Con sus formas de explotación específicas, la economía sumergida constituye un circuito económico alternativo. En este se acumula capital dinerario que, a su vez, fluye generando actividad y empleos relacionados con el tráfico y realización de determinadas mercancías (drogas, armas, personas) y servicios (prostitución, servicios de protección privada), de acuerdo con modalidades de «libre

contratación» similares a las que persiguen las sucesivas reformas laborales para la economía legalizada.

La economía sumergida reproduce, por tanto, los mecanismos de la economía dominante, con la particularidad de que lo hace con una informalidad contractual que no es sino una expresión de la *libre* contratación. La economía sumergida cumple la condición fundamental de la relación asalariada como contrato privado entre quien presta su fuerza de trabajo y quien está en condiciones de ofrecer una contraprestación dineraria por un servicio (ya sea en una fábrica, en un almacén, en un prostíbulo o en la venta minorista de drogas). Por lo demás, su carácter ilegal o alegal no significa que esté *fuera* del proceso de realización del capital.

Buena parte de las actividades de la economía sumergida son *ilegales* y no comportan trabajo productivo; al tratarse, sin embargo, de actividades vinculadas con la realización del capital o servicios dependientes del poder de compra de terceros (consumidores), la acumulación de capital dinerario efectivo se reintroduce en el ciclo de negocio del capital *legal*. Por un lado, al favorecer la capacidad de consumo de sus empleados; por otro —el más relevante—, mediante operaciones de lavado de dinero acumulado en la economía *ilegal* que, en forma de inversiones, se incluyen en el ciclo de negocio empresarial legalizado.

La tolerancia de los Estados con la economía sumergida[28] se explica, por tanto, porque el dinero acumulado en mercados no oficiales se blanquea o recicla como capital en el circuito de la economía oficial, de manera que, además de generar actividad económica y empleo, supone ventajas recaudatorias para el Estado. El blanqueo a gran escala no se persigue porque, al hacerse formalmente legal, paga impuestos y se traduce en inversiones en nego-

[28] España, con una cuota que ronda el 20 % del PIB, está en la zona media de los países europeos (Europa Press, marzo 2016). Por lo demás, la cuota de economía sumergida en el PIB está en relación con el potencial económico de los países: a mayor desarrollo capitalista, menor cuota de economía sumergida. *The shadow economy,* Institute of Economic Affairs.

cios legales (hostelería, sector inmobiliario, espectáculos, etc.). Estas inversiones pueden abarcar incluso algunas actividades productivas, como el textil, la agroindustria o la industria farmacéutica. En definitiva, se trata de un estímulo de la economía.

¿Cuánto del desarrollo turístico mediterráneo se debe a operaciones de blanqueo? ¿Y cuánto de los megaespectáculos o de la distribución comercial? Sin embargo, el eventual reflotamiento de la economía sumergida encuentra limitaciones objetivas en su propia función económica. Muchos sectores y actividades convencionales de trabajo informal (pequeñas reparaciones, servicios a las personas, terapias de diversa índole, etc.) solo pueden ser rentables si se realizan mediante transacciones comerciales *ilegales*, ya que el coste de operar legalmente (autónomos, seguridad social, impuestos, etc.) absorbería el margen de beneficio. Es así como la economía sumergida se hace funcional a la dinámica económica y a la estabilización social de la única forma posible, ya que su eventual reflotamiento haría caer la cuota de beneficio de esas actividades por debajo de los costes de explotación empresariales.

7. La conflictividad reconsiderada

Las transformaciones de las relaciones sociales en el sentido de la dominación real —y tendencialmente total y totalitaria— del capital, sitúan en primer plano la cuestión de la conflictividad social y de su evolución. Los conflictos de las últimas décadas, aun en la corriente general de la conflictividad de clase que caracteriza la historia del capital, adquieren una significación distinta, acorde con la realidad del proceso mundial de acumulación de capital; y, más concretamente, con los márgenes de gestión con los que opera la clase dominante transnacional a la hora de establecer diferencias de intensidad en el flujo de las inversiones y el ritmo de explotación entre las diferentes regiones del planeta y los distintos segmentos de la población proletarizada.

La trivialidad descriptiva de los fenómenos sociales, que nutre un amplio espectro de interpretaciones sociológicas —desde el lugar común de la derrota de la clase obrera hasta la realización virtual de la socialidad en las llamadas redes sociales, pasando por la búsqueda de nuevos sujetos en el capitalismo cognitivo o el uso abusivo del calificativo *movimientos sociales*—, apenas aporta algo más que una sarta de neologismos escasamente útiles a la hora de comprender la naturaleza concreta de la conflictividad actual. A lo anterior se añade otro lugar común a propósito de la conflictividad social en el capitalismo: la falta de acumulación de las

experiencias prácticas de lucha, sean fabriles, barriales, de género, etc. Por supuesto, consideradas en su aspecto meramente ideológico y sociológico, las huelgas y movilizaciones sociales se desvanecen en el tiempo. Pero ese punto de vista es parcial y fuertemente limitado por la fenomenología del capital. Es obvio que las luchas reivindicativas concretas tienen unas limitaciones en el tiempo, pero eso no significa que ahí se quede todo, que no tengan consecuencias sobre la estructura del capital en el medio o largo plazo.

Lo que acontece, reducido al nivel de la visibilidad mediática, es realmente efímero: aparentemente solo existe lo que sucede como *noticia*, fugazmente, en el medio de producción mediático. La noticia es una forma de mercancía óptima debido a su obsolescencia inmediata. Sin embargo, no solo acontece lo que pasa por el aparato mediático. Concretamente, la conflictividad no se extingue simplemente cuando de forma oficial se acaba un conflicto, ya sea por la obtención de un acuerdo, ya sea porque se decrete su omisión mediática.

Por eso, si bien desde el punto de vista ideológico e incluso generacional, los conflictos no son acumulativos, sin embargo sus consecuencias estructurales se acumulan de forma tangible. Las huelgas del transporte, por poner un ejemplo extensible al sector de automoción y distribución comercial —y extensible también, en general, a la reestructuración de los años ochenta—, han dejado un lastre de pérdidas económicas concretas para la acumulación de capital (indemnizaciones, prejubilaciones, mantenimiento de orden público), además de propiciar costosas inversiones en nueva tecnología y organización del trabajo. Todos esos conflictos han tenido un coste económico concreto que se ha ido enjugando entre las empresas y entidades públicas que conforman cada sector en función de su capacidad para solventarlas mediante la intensificación de la explotación del trabajo.

La acumulación de los conflictos como experiencia histórica no se da en las vanguardias organizadas que pretenden gestionar o interpretar la contestación social, ni en el subjetivismo revolucionario *mágicamente* proyectado hacia el gran día en que las masas se levantarán contra

sus opresores. El conflicto social es un proceso histórico que evoluciona con la relación social que es el capital. Por eso, acumulación de capital y acumulación de la experiencia histórica de la conflictividad van unidas en un mismo proceso, aunque formalmente se expresen con formas y ritmos diferentes. Mientras la acumulación de capital se cifra en términos contables (amortización de inversiones y beneficios), la acumulación de la conflictividad se expresa en términos sociales igualmente tangibles —aunque no meramente estadísticos: desempleo y empobrecimiento— y en la tradición política de resistencia al capital.

La conflictividad es un proceso cuya percepción práctica, más allá de la fenomenología del momento del conflicto, se proyecta sobre la estructura del capital y se materializa en su impacto sobre la acumulación del mismo; concretamente, en las crecientes dificultades de las empresas para proseguir la obtención de beneficios. Eso lleva, por un parte, a un estado de reestructuración permanente, como el que estamos viviendo; y, por otra, a la tendencia al crecimiento del gasto y déficit públicos, en la medida que representan costes globales de la reproducción social. Dicho de otra manera, la acumulación de la conflictividad se refleja en las cuentas del Estado, que soporta los costes de la reestructuración, de las huelgas y, en definitiva, de la paz social subvencionada.

Bajo esta perspectiva, la conflictividad social adquiere una dimensión que desborda las interpretaciones sociológicas para reconducirla a su dimensión real concreta: la confrontación entre capital y trabajo que, espectacularizada o no en el ámbito mediático, es una realidad ineludible, un corrosivo del proceso histórico del capital que expresa una permanente contradicción estructural. Esa conflictividad pone en relación directa huelgas —u otros conflictos sociales aparentemente desconectados de las circunstancias macroeconómicas— con la contabilidad empresarial, sectorial y del Estado. De manera que las luchas de los jornaleros andaluces —y su intento de apaciguamiento por medio de los subsidios agrarios— o la extinción de la minería adquieren una particular relevancia en relación con el *preocupante* aumento del déficit público.

Comprender críticamente la conflictividad laboral —y social— requiere poner bajo una misma perspectiva las inversiones en automatización, la reorganización del trabajo y las resistencias obreras fabriles (huelgas, sabotajes, absentismo, desafección al puesto de trabajo). Es decir, reconocer la conflictividad como expresión de las contradicciones inherentes a las relaciones sociales de la producción capitalista. Del mismo modo que la reconfiguración mundial de las cadenas de transporte —que ha llevado a los actuales problemas financieros de las compañías navieras y transitarias—, está en directa relación con la conflictividad vinculada al trabajo portuario. El impacto de la conflictividad difusa de las últimas décadas juega un papel fundamental en la erosión de la estructura global del capital, aunque su manifestación inmediata tenga un alcance aparentemente limitado.

Es necesario reconsiderar la conflictividad del capital en crisis bajo una óptica diferente a la del ciclo industrial, especialmente respecto a las movilizaciones y la conflictividad difusa que tiene lugar en la sociedad terciarizada. Sus efectos, más allá de la puntual interferencia sobre la realización del capital, suponen un desgaste continuado del proceso de acumulación de capital, directo e indirecto. Por un lado, estos conflictos afectan directamente al ciclo de negocio empresarial. Por otro, una parte del capital, vía impuestos, va destinada a financiar el coste que supone la paz social subvencionada como dispositivo de prevención y desactivación de la conflictividad difusa en torno a la reproducción social, ya sea mediante la oferta de empleos públicos e inducidos (licitaciones de obras públicas), ya mediante la actuación frente a la descomposición social (indemnizaciones, prejubilaciones, subsidios de desempleo, etc.).

La creciente preocupación por el aumento del déficit público, tematizada ya desde los años setenta del siglo pasado como crisis fiscal del Estado, se ha agravado por la persistencia de la crisis del capital y la conflictividad difusa acumulada a lo largo de las tres últimas décadas. La crisis ha erosionado los beneficios del capital (indemnizaciones y costes judiciales de los ERE, además de los costes directos provocados por el propio conflicto) y ha

incrementado el gasto público: subsidios, prejubilaciones, planes asistenciales, etc.,[1] que aparecen como déficit en las cuentas del Estado.

En definitiva, así como es necesario reconsiderar —sin quedarse atrapados en la formalidad salarial y sindical— la naturaleza de la conflictividad del ciclo del movimiento obrero industrial bajo la perspectiva de la tensión entre capital y comunidad obrera; también hay que poner la cuestión de la tradición o acumulación de la conflictividad en un plano no ideológico o subjetivo, sino práctico. Las luchas obreras y sociales no son acumulativas en un sentido directo e históricamente lineal. Sus consecuencias son indirectas en la medida que se plasman en los problemas de la acumulación de capital y del gasto público.

De la confrontación a la concertación

La reestructuración del capital, además de una dimensión estrictamente económica y organizativa, tiene también una dimensión política. En lo que respecta a la fuerza de trabajo, esta dimensión se expresa en el cambio del sindicalismo de confrontación hacia el de concertación. Un subterfugio verbal para nombrar la adecuación de la gestión de la fuerza de trabajo a la realidad que surge de los cambios estructurales del capital en las décadas finales del siglo XX. El sindicalismo de concertación viene a ser la expresión tardía del pacto social en los países del sur, precisamente en el momento de demolición del Estado de bienestar. A fin de cuentas, el sindicalismo[2] siempre ha ido a remolque del capital. Incluso en

[1] Aunque se haga referencia a la dinámica del capital en el reino de España, esas características son comunes, con intensidad y matices diferentes, a lo que ocurre en el resto de países capitalistas.

[2] Nos referimos al sindicalismo entendido como forma histórica de organización de la fuerza de trabajo *dentro* de la estructura de representación sociolaboral del capitalismo. No por ello olvidamos las notables excepciones del sindicalismo revolucionario y del anarcosindicalismo, que representan la «anomalía» dentro del sindicalismo.

sus expresiones más radicales y reivindicativas nunca ha sobrepasado sino formalmente —discursivamente— el horizonte del capital.

El sindicalismo, al igual que el movimiento obrero tradicional, supone una oposición formal al capital en su expresión empresarial, pero no está *realmente* enfrentado al capital en tanto forma social de sometimiento de la condición humana de hombres y mujeres al proceso de producción de valor; esta cuestión abarca más que la mera condición obrera. De hecho, el cambio del sindicalismo de confrontación al de concertación coincide con el cambio de la dominación formal a la dominación real del capital. Las transformaciones en el proceso de proletarización —desde el experimentado por nuestros abuelos hasta el que vivimos actualmente— expresan en la práctica hasta qué punto el sindicalismo va a remolque de los movimientos estratégicos del capital.

La respuesta reciente de la clase trabajadora a las diferentes medidas y transformaciones emprendidas por la clase dominante —la reestructuración— da cuenta de esa limitación objetiva y práctica del sindicalismo. Este iba por detrás de las iniciativas del capital en un momento en que la acumulación expansiva hacía posible el otorgamiento de ventajas materiales dentro de un mercado igualmente expansivo. El pacto social del Estado de bienestar posterior a la Segunda Guerra Mundial significaba para el sindicalismo la posibilidad de consolidar su función como gestor e interlocutor de la fuerza de trabajo en la mesa de negociación. El monopolio de su representación se legitima mediante la eliminación de las tendencias autónomas de los trabajadores[3] y su reconocimiento oficial como parte integrante del sistema de representación del Estado democrático.

[3] Para una aproximación a las tendencias autónomas del movimiento obrero español, véase *Luchas autónomas en la transición democrática*, vol I y II, Bilbao, Zero-ZYX, 1977; Francisco Quintana (coord.), *Asalto a la fábrica. Luchas autónomas y reestructuración capitalista*, Barcelona, Alikornio ediciones, 2002; Fundación Espai en Blanc (coord.), *Luchas autónomas en los años setenta*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2008.

El sindicato gestiona el coste de la fuerza de trabajo mediante los convenios colectivos, de acuerdo con los parámetros de negociación fijados por la dinámica general de la acumulación de capital.[4] A mayor tasa de acumulación, mayores concesiones, como sucede en los años dorados del Estado de bienestar. Las relaciones de clase quedan de este modo circunscritas a la negociación de los costes laborales, directos e indirectos, en función de la evolución de la tasa de acumulación de capital (aumentos salariales en relación al IPC, a la productividad y a los beneficios empresariales).

De ese modo, la formalidad de la concertación explicita la sumisión real de los intereses laborales al capital. Por lo demás, la dinámica negociadora del sindicalismo de concertación ha sido fundamental en la desregulación progresiva del mercado laboral a lo largo de las tres décadas pasadas. Puede decirse que el sindicato se *autonomiza* respecto del conjunto de la clase trabajadora en virtud de los intereses específicos de sus funcionarios y afiliados, de acuerdo con su papel en el sistema general de representación del Estado capitalista.

Por tanto, las limitaciones del sindicalismo —expuestas como tendencias inherentes a la forma sindical por las corrientes críticas del movimiento obrero del periodo de entreguerras del siglo XX—[5] se realizan plenamente con

[4] Con todo, en determinadas circunstancias, bastante frecuentes en la década de los años 1970, el momento de la negociación de los convenios fue también el momento propicio para el desencadenamiento de luchas autónomas que rompían con la forma sindical.

[5] Rosa Luxemburgo, Sylvia Pankhurst, Otto Rühle, Anton Pannekoek, Herman Gorter y la izquierda germano-holandesa opuesta a las tesis leninistas de la III Internacional. Entre la producción teórica clásica de esa corriente, además de las obras de Rosa Luxemburgo —relativamente más divulgadas—, se pueden mencionar a título indicativo: Anton Pannekoek, *Los Consejos Obreros,* Bilbao, Zero-ZYX, 1979; GIKH, *Producción y distribución comunista,* Bilbao, Zero-ZYX, 1977; Otto Rühle, *Fascisme brun Fascisme rouge,* París, Spartacus; Herman Gorter, *Réponse à Lenine,* París, Spartacus; Karl Korsch, *Concepción materialista de la historia,* Bilbao, Zero-ZYX, 1975; K. Korsch, *Sobre la teoría y práctica de los marxistas,* Salamanca, Ediciones Sígueme; Paul Mattick, *Crítica de los neomarxistas,* Barcelona, Ediciones Península, 1977; K.Korsch, H. Gorter, *et alli.*, *La izquierda germano-holandesa contra Lenin,* Barcelona, Ediciones

el sindicalismo de concertación. Con este se cierra lo que podríamos llamar el «ciclo histórico sindical» como expresión de la oposición del trabajo en la fase de dominación formal del capital. De hecho, los términos de negociación sindical priman la defensa de sus propios intereses institucionales, su participación en las diferentes instancias del sistema de representación del Estado (Consejo Económico Social, mesas de negociación mixtas, gestión de empleo, formación, etc.) que garantizan la recepción de subvenciones estatales, o incluso su participación accionarial en la empresa (caso del sindicato alemán en Volkswagen); en un segundo término quedan los intereses de sus representados más inmediatos —sus afiliados—, simple recurso para ejercer presión ante sus interlocutores patronales.

Es así como el sindicalismo de concertación, arrastrado por el capital en crisis y la descomposición del sistema de representación, ha ido cavando su propia tumba, alejado de las nuevas generaciones de trabajadores[6] e incapaz de responder incluso a las más elementales reivindicaciones laborales. Los sindicatos se han convertido en una pieza más del aparato de Estado: comparten el mismo descrédito que el resto de las instituciones, sumidos en las tramas de corrupción y saqueo de fondos públicos (fondos de formación, especulación y fraudes inmobiliarios, etc.). Pero su participación en el sistema de representación reviste actualmente una circunstancia particularmente difícil: los márgenes del capital para hacer concesiones económicas y laborales son exiguos. Ahí estriba la crisis real del sindicalismo.

No obstante, no es solamente la forma sindical *concertada* la que hace aguas; la escasa capacidad de intervención de los sindicatos de confrontación es indicativa de que el sindicalismo como forma de organización ha dejado de

---

Spartaco Internacional, 2004; Jean Barrot y Denis Authier, *La izquierda comunista en Alemania*, Bilbao, Zero-Zyx, 1978.

[6] Según el Instituto de Estudios Económicos, en los países de la OCDE la afiliación sindical en 2011 era del 17,5 %, y en España del 15,9 %. La Fundación 1º de Mayo, de CCOO, daba la cifra del 19,9 % para España en 2009.

ser útil a la clase trabajadora de los países capitalistas desarrollados.[7] La conflictividad de la reestructuración de los años setenta —lo mismo sucede con las más recientes movilizaciones— marca un rumbo a la zaga del capital, un rumbo que ya no puede llevar a ningún lado. Las limitaciones históricas de esa forma de intervención en la sociedad del capital han sido puestas en evidencia. Es algo que se ha visto en las luchas de la reestructuración, cuando la reivindicación del puesto de trabajo era una pretensión imposible de lograr. Solo era explicable como reivindicación táctica en una sociedad donde la ética del trabajo, aunque en extinción, todavía funcionaba como reclamo legitimador para conseguir mejores condiciones de despido, desempleo, prejubilación, etc.

Los conflictos de la reestructuración capitalista en Europa a lo largo de las cuatro décadas pasadas ponen de manifiesto los límites históricos de la táctica sindical y de la propia naturaleza de la lucha obrera en tanto afirmación de clase *dentro* del capital. El sindicalismo opera dentro de los parámetros de la economía política, convirtiéndose en exponente de la sumisión formal de la fuerza de trabajo al capital. Ha sido, pues, la propia evolución del sistema de producción capitalista y de las nuevas condiciones de explotación del trabajo surgidas en los últimos treinta años las que han sentado las bases de la superación del sindicalismo.

La reivindicación del puesto de trabajo, por un lado, es una forma de reivindicar un lugar en el capital, en la relación social capitalista; pero, por otro, se vuelve una imposibilidad práctica, puesto que es la misma relación social del capital la que liquida el puesto de trabajo (obsolescencia de la mercancía fuerza de trabajo). La movilización sobre ese plano induce a la frustración y a la impotencia en quienes dejan de tener valor para el capital.

[7] Las contadas excepciones minoritarias de organizaciones sindicales marginales quedan fuera de las instituciones o subordinadas a las organizaciones mayoritarias precisamente en razón de su escasa incidencia entre los trabajadores.

Los puestos de trabajo —sistemáticamente liquidados en el proceso de reestructuración permanente del capital en crisis— se suprimen porque ya no son funcionales al proceso de acumulación, debido al desplazamiento de los mercados y los centros de producción; simplemente, se han convertido en una función caduca o transferida a la tecnología. Así es como las nuevas relaciones de producción ponen ante los trabajadores una realidad inédita que no se corresponde con una fase expansiva del capital y, por tanto, con las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo que hacían posible el pleno empleo y el acceso al consumo de masas.

La táctica sindical dio resultados positivos en esa fase del capitalismo ascendente, pero ese momento dista mucho del actual. Sin embargo, ese sigue siendo el transfondo de la conciencia sindical presente en las movilizaciones, especialmente en aquellas que acumulan —para bien y para mal— una larga tradición de cultura obrera industrial, de luchas, represión e indudables conquistas. Es el caso, por ejemplo, de la minería asturiana: un muy estimable espíritu de lucha no fue capaz de evitar lo inevitable, el cierre de las minas, pero sí de arrancar al Estado —con los fondos de Bruselas— unas condiciones sumamente ventajosas en el plan de liquidación del sector. Esta liquidación no es solamente de las explotaciones y de la vida de los valles mineros, sino de la cultura obrera forjada durante siglo y medio, y con ella la del sindicalismo que, fundado en unas comunidades mineras fuertemente cohesionadas, fue un referente de la resistencia obrera internacional. La expresión de un sindicalismo que, completamente superado por las recientes transformaciones capitalistas, se convierte en caricatura de sí mismo.[8]

Lo que muy probablemente fuera el canto del cisne del ciclo de la movilización sindical minera iniciada en los años

[8] Luis Angel Fernández Villa, líder de UGT y gran cacique del pasteleo político sindical en Asturias, que en la última puesta en escena de la conflictividad minera aparecía dando fuego a una barricada, poco después hubo de reconocerse culpable del desvío de más de un millón de euros de los fondos sindicales de formación para su enriquecimiento personal.

sesenta del siglo XX —la marcha sobre Madrid de julio de 2012—, representó con un patetismo lamentable la impotencia real de una facción de la clase trabajadora definitivamente vencida por la historia y por sus propias contradicciones. La movilización, que se consumió en lo emocional espectacular, imploraba subvenciones destinadas a una patronal genuina de un sector minero terminal, la misma patronal a la que unos años antes se había enfrentado.[9]

En cualquier caso, el techo histórico del sindicalismo se manifiesta en su incapacidad para dar respuesta a los cambios organizativos, tecnológicos y de composición de clase inducidos por la dinámica del capital, muy especialmente en aquellos conflictos donde el protagonismo masivo de las mujeres plantea reivindicaciones —y sobre todo contradicciones— que desbordan el imaginario y la práctica sindicales.[10] Tanto es así que, a lo largo de varias décadas, ni siquiera la elemental reivindicación de la igualdad salarial entre hombres y mujeres ha experimentado avance alguno a través de la acción sindical. Periódicamente, aparecen informes que reconocen la discriminación salarial de las mujeres en relación con los hombres por la realización del mismo trabajo.[11] No haber resuelto

[9] La raíz del conflicto eran las subvenciones a las empresas mineras que garantizasen la continuidad de las explotaciones, lo que favorecía a empresarios *ejemplares* en lo que se refiere a chanchullos financieros y devastación territorial. La prensa del mes de julio de 2012 dio una amplia cobertura del conflicto.

[10] A falta de una historia real, integral, del movimiento obrero, y no solamente del proletariado masculino, véanse algunos ejemplos en casos distantes en el tiempo y la geografía, pero por ello mismo ricos en significados comunes: la huelga de Ike (*Ike. Retales de la reconversión,* Madrid, Ladinamo, 2006), la emisión radiofónica Mujeres en movimiento (anábasis.rafioqk.org) y el documental dramatizado sobre la huelga de las componedoras de asientos de *Made in Dagenham*, de Nigel Cole.

[11] Eurostat daba para 2014 (E-28) una media de la brecha salarial entre hombres y mujeres del 16,1 %. Para España la cifra era del 15 %. En cualquier caso, una vez más, la desviación entre la realidad jurídica y la práctica de la explotación real de la fuerza de trabajo se hace patente. Por supuesto, no es una cuestión de leyes, basta echar un vistazo a la ocurrencia de aquel presidente del gobierno español, José Luis Rodríguez Zapatero (crear una Ley de Igualdad) para que años después todo siga igual.

ni tener posibilidad alguna de remediar esta discriminación es una demostración de que el sindicalismo no está a la altura de las circunstancias históricas. Ni siquiera es capaz de dar respuesta a las exigencias más elementales que conlleva la masiva incorporación de las mujeres al trabajo asalariado, lo que es una muestra más de la sumisión sindical al capital, ya que esa discriminación salarial de las mujeres es, en realidad, una de las maneras de contrarrestar la caída tendencial de la tasa de beneficio. La discriminación salarial, esa forma de discriminación social consistente en la feminización de las actividades con niveles salariales inferiores (servicio de limpieza, atención al cliente, servicios a las personas, comercio y supermercados, trabajo agrícola), es un recurso para intensificar la explotación de la fuerza de trabajo. La mayor cuota de explotación del trabajo de las mujeres respecto del trabajo masculino repercute, aumentándola, en la cuota general de extracción de plusvalía y beneficio.

En este sentido, se puede concluir que, del mismo modo que la historia del sindicalismo no agota la historia del movimiento obrero, tampoco este agota la historia de la condición obrera. Y esto en la medida en que el movimiento obrero masculino subsume la historia del trabajo de las mujeres, en un doble sentido: cuantitativo, en lo que se refiere a su contribución a la acumulación de capital; y cualitativo, como expresión de la especificidad reivindicativa de las mujeres.

Ahora bien, al señalar las limitaciones del movimiento obrero industrial no queremos decir que su intervención en la historia reciente de la reestructuración capitalista haya sido inútil o insignificante. Que la consecución de los objetivos proclamados en sus movilizaciones en torno al mantenimiento de los puestos de trabajo no se haya visto respaldada por los hechos, o que las reivindicaciones de las huelgas del transporte y la logística no fueran totalmente satisfactorias en cuanto a los resultados finales del conflicto, no significa que todo se haya ido en agua de borrajas.

Al contrario, las movilizaciones consiguieron que el coste de la reestructuración haya corrido fundamentalmente a cargo del Estado, como un mecanismo —entre otros— para

no entorpecer la acumulación privada de capital. El coste directo de la reestructuración en las arcas del Estado se refleja en términos de gasto y déficit público. A modo de ejemplo, la reconversión industrial acometida en el Estado español entre 1981-1984, según estimaciones del Ministerio de Industria, se elevaba a 429.320 millones de pesetas, con una reducción de 81.700 puestos de trabajo.[12] En cierto modo, las consecuencias aparentes de la reestructuración se desviaron hacia el orden público, haciendo aparecer la conflictividad fuera del espacio productivo. Puesto que el cierre de las fábricas era más rentable que mantenerlas en explotación, la acción de los trabajadores dejó de ser crítica en el terreno de la producción para ser más efectiva en el de la circulación, en la desestabilización del orden fuera del espacio fabril, como quedó bien demostrado por las movilizaciones de aquellos años (Euskalduna, astilleros de Gijón, Roca, Reinosa, minería, etc.).

Como quiera que sea, aunque su evaluación en términos económicos sea discutible,[13] el coste de la conflictividad difusa y de baja intensidad erosiona la acumulación de capital y, tanto en las derrotas como en las victorias frente a las iniciativas puntuales de la clase dominante, expresa una tendencia que señala la ruptura potencial del orden capitalista. Es esa tendencia de ruptura no consumada la que describe el carácter presente de la sociedad implosiva: el capital en crisis profundiza su senda hacia el estancamiento y el desmoronamiento, y la conflictividad social se prolonga como mera tendencia o posibilidad de ruptura, persiste en el movimiento autodestructivo, implosivo, del capital como relación social.

En este mismo sentido, se puede observar cómo la desregulación de las relaciones laborales y de las

---

[12] El coste financiero de la reconversión industrial se estimaba en un billón de pesetas (*El País*, 6 de junio de 1981), del que unos 80.000 millones fueron destinados a los *costes sociolaborales*, si bien se pensaba que el coste final doblaría esa cifra.

[13] No obstante, y no sin fines propagandísticos, en las convocatorias de las huelgas generales o de sectores estratégicos de actividad, suelen aparecer los costes económicos de los conflictos.

garantías jurídicas heredadas del pacto social del pasado, que representaban una relativa cortapisa a la imposición del dictado de la clase gestora dominante, tienen su correlato en la *desregulación* de algunas formas de la conflictividad: huelgas espontáneas, sabotajes, amenazas de destrucción y retención de directivos. En cierto modo, la irracionalidad que caracteriza a la sociedad industrial en cuanto a la concentración de riesgos y producción de nocividad en el marco del capitalismo crecientemente desregulado se contagia hacia las formas del conflicto, como se ha podido comprobar en algunos casos en Francia (Cellatex, Moulinex….) a comienzos del siglo actual, donde la discrepancia en torno a una cuestión dineraria concerniente a la indemnización por los despidos estuvo a punto de ocasionar un desastre ecológico sin precedentes en Europa central.[14]

La concentración de riesgo que conlleva el proceso de producción y realización del capital, que está en la base de su creciente vulnerabilidad, se hizo palpable en conflictos como los recién mencionados, en los que se dio un pulso descabellado, pero coherente con la situación actual de la dominación del capital. Puesto que las reglas del pacto social que garantizaba el desarrollo «armónico» capitalista han sido liquidadas en favor del capital, tampoco hay por qué esperar contrapartidas en forma de respuestas *razonables* desde el lado del trabajo. Hasta un cierto punto, puede decirse que el carácter de la conflictividad en las últimas décadas viene determinado por la creciente desregulación de las relaciones laborales, que tiene lugar tanto en los centros de producción como en la esfera de la circulación y realización de las mercancías. Si, por un lado, la desregulación evidencia la incapacidad —o complicidad— de los sindicatos de concertación, por otro revela en la práctica la vulnerabilidad que esa misma desregulación entraña.

[14] Amenaza de envenenamiento con productos tóxicos de los ríos Mosela y Rhin, mediante la apertura de las espuertas de los depósitos. Para una muestra de la polémica suscitada en torno a esas y otras acciones similares, véanse las ediciones de *Échanges et Mouvement* durante 2000 y 2001.

Es así como ciertos sectores laborales adquieren un mayor protagonismo (transporte, logística y movilidad en general), al tiempo que surgen colectivos que cada vez tienen menos que perder. Las consecuencias de las decisiones empresariales les afectan inmediatamente, sin otro margen de maniobra que conseguir la máxima indemnización posible por el despido. Así, acciones de *violencia* —como las retenciones de directivos por trabajadores que ocupan los centros de trabajo— son en realidad actos reactivos en el marco de la violencia estructural sobre la que se fundan las relaciones sociales capitalistas. Una violencia estructural que forma parte de esa relación social que es el capital y que tiene su origen en la expropiación de los medios de (re)producción social respecto del trabajo. En la actual fase del capital en crisis, esta violencia se plasma, a través de las decisiones de la clase gestora del capital, en toda su radicalidad.

El estadio de reestructuración permanente en que nos encontramos apunta hacia esta violencia extrema del capital, que se realiza tanto en la destrucción directa y extensiva de la población (guerras, hambre, enfermedad) como en la sobreexplotación y humillación cotidianas. Del mismo modo que en unas regiones del planeta se llevan a cabo guerras para la obtención de gas natural, petróleo o minerales y se procede al exterminio de comunidades indígenas para la expropiación de agua y tierras; en otras, al tiempo que se intensifica la explotación de la fuerza de trabajo valorizadora del capital a través de su precarización, se procede a la extinción de la población proletarizada *sin valor* (ancianos, enfermos, etc.) mediante la reducción de los gastos asistenciales.

La naturaleza coercitiva de la relación asalariada, sometida al chantaje de la subsistencia en las condiciones materiales determinadas por la acumulación de capital, es la que está detrás de las decisiones adoptadas por las élites gestoras, tanto en el plano empresarial como en el estatal administrativo. Es esa naturaleza coercitiva de la sociedad del capital, articulada sobre mediaciones económicas, culturales, jurídicas, etc., la que se manifiesta en la violencia aparente de la conflictividad.

La actual ofensiva del capital tiene lugar en el marco resultante de las transformaciones estructurales de las décadas pasadas, caracterizadas por la interposición de instancias de mediación de diverso tipo en la gestión laboral y social. Instancias de mediación (partidos, sindicatos, asociaciones cívicas, etc.) que, junto al aumento de la burocratización administrativa del Estado, contribuyen a la extensión de la complejidad, opacidad e impunidad en las relaciones con la población administrada. En este sentido, la tecnología de la comunicación virtual juega un papel fundamental en la medida que *aleja* físicamente al individuo, mediante la barrera telemática, respecto de sus interlocutores, tanto en la actividad privada (banca, comercio, etc.) como en la Administración. Con ello las instancias de interpelación al capital se vuelven cada vez más impersonales, imprecisas, evasivas,[15] tanto en la fase de realización del capital y en lo que concierne a la condición consumidora, como en la fase de producción. En esta última, las decisiones de un cierre de planta o reducción de plantilla pueden ser la consecuencia de una decisión adoptada por el consejo de administración de un fondo de inversión, de pensiones, etc., es decir, de una entidad que no es directa y físicamente abordable por los propios trabajadores. De hecho, una de las características de la actual ofensiva del capital contra el trabajo en la esfera productiva consiste en escamotear la responsabilidad real de la toma de decisiones por medio de estas entidades opacas a fin de desbaratar la acción reivindicativa o la simple reclamación. Es por eso que, ante la ausencia de instancias reales de negociación, se producen respuestas —por ejemplo en Francia y en China— que comportan el secuestro o retención de los directivos empresariales, pues estos aparecen como ejecutores directos y beneficiarios inmediatos de las decisiones adoptadas contra los intereses de los trabajadores desde el turbio universo financiero.

[15] En la vida cotidiana de la democracia de consumidores es algo que se experimenta a la hora de encontrar una instancia interlocutora para la resolución de cualquier reclamación o problema burocrático. Las centrales automatizadas de atención al cliente son bien representativas.

Puesto que el capital es una relación que no se resuelve en la mera abstracción sino en la relación de clase mediatizada por el imperativo de la acumulación de capital, la dirección empresarial —como la clase gestora en general— no es quien determina la dinámica del capital, fundada en la ley del valor y el proceso de valorización del capital, sino quien la gestiona en función de su interés y beneficio. Es ahí donde radica su responsabilidad concreta, como sujeto social que adopta decisiones en función de sus intereses de clase dominante y en detrimento de los intereses de otro sujeto social, la población proletarizada.

La responsabilidad de los directivos en la toma de decisiones con el fin de presentar una cuenta de resultados saneada ante el consejo de administración de la empresa está determinada por la dinámica de la acumulación de capital y por la gestión del ciclo de negocio empresarial. De su éxito depende en último término el mantenimiento de su estatus social; al defenderlo, se convierten en responsables directos, inmediatos, de lo que sucede a sus subordinados asalariados. Por eso, en los conflictos en que han sido retenidos como rehenes de la negociación, lo han sido porque son abordables, son la cara visible del capital, sin que ello suponga considerar que sus decisiones —o su codicia— son la causa de la crisis, como pretenden algunas corrientes de la izquierda del capital.

En cualquier caso, lo realmente importante es subrayar el aumento de la vulnerabilidad de la estructura económica capitalista, cuyo desarrollo es cada vez más complejo. Esta complejidad debilita la posición del trabajo como clase al disgregar las actividades y atomizar la fuerza de trabajo, pero refleja la tendencia disgregadora del propio proceso de acumulación de capital. Y ahí estriba, precisamente, una nueva potencialidad de la intervención *desregulada*, *salvaje*, autónoma, de cualquier agregación proletaria —por pequeña que sea— y su capacidad de incidir sobre el conjunto del proceso económico y social.

Las posibilidades de interrupción del ciclo de acumulación puestas de manifiesto en las huelgas recientes (limpieza, aeropuertos, transporte público, etc.) revelan un equilibrio cada vez más inestable del proceso general

de producción y realización del capital y, por ello, de la reproducción social. Así, las iniciativas contradictorias del capital pueden revertir en oportunidades de intervención de clase. Al fin y al cabo, la inseguridad inducida en la población asalariada por la desregulación se convierte en fragilidad e inestabilidad del propio sistema capitalista desregulado.

La inestabilidad general, consecuencia de la conflictividad difusa, adquiere una dimensión práctica en una multiplicidad de formas de resistencia y solidaridad;[16] una riqueza, en fin, de expresiones antagonistas de la población proletarizada que, con demasiada frecuencia, pasan desapercibidas incluso para quienes desde la izquierda crítica pretenden dar cuenta de la conflictividad social. Se trata, sin embargo, de un amplio espectro de luchas que van de los sabotajes en la SNCF francesa durante la huelga de 2007 a los nuevos focos de conflictividad en torno a la limpieza (productividad y nocividad y nuevas enfermedades profesionales), pasando por la huelga de camioneros de Italia de 2007 o el comité de solidaridad con las limpiadoras de hoteles, de los trabajadores de Mc Donald's y de otras empresas de París,[17] sin olvidar los conflictos que involucran al sector de la movilidad, algunos mencionados en las páginas precedentes. Por no ir más atrás en el tiempo y recordar el movimiento de las autorreducciones[18] de los años setenta en Italia y Francia, las okupaciones y las ocupaciones ilegales de viviendas por el proletariado emigrado a los centros fabriles de los años

[16] Imposible enumerar esa microconflictividad extendida por todo el mundo que, individualizada en cada conflicto, puede parecer irrelevante, pero que considerada en su conjunto adquiere una dimensión totalmente distinta, tanto cuantitativa como cualitativamente. Aquí se señalan algunos ejemplos europeos.

[17] Sobre la experiencia de los comités de precarios de París, véase *Los colectivos de solidaridad. Una experiencia de lucha en París (2001-2003*), Madrid, Klinamen, 2014.

[18] Intervención del movimiento obrero *autónomo*, complementaria a las iniciativas fabriles, consistente en reducir o simplemente eliminar de forma unilateral los precios de las mercancías y servicios (no pagar el transporte público, la electricidad, el agua, etc.).

setenta y la más reciente guerra del agua en Barcelona.[19] Esta última una experiencia a caballo entre la autorreducción y la movilización autónoma a la que, salvo honrosas excepciones, no se le ha prestado la atención que merece.

Como quiera que sea, el desempleo y empobrecimiento masivo entrañan un peligro de desestabilización con implicaciones perturbadoras en la esfera de la circulación y realización del capital, lo que explica que durante la reestructuración de los años ochenta, las regiones o sectores de actividad con mayor potencial conflictivo entrasen en una especie de pulso por el que la Administración, a fin de atajar los efectos de las movilizaciones, puso en marcha mecanismos de contención no solamente represivos, sino también contraprestaciones tangibles.[20]

En otros casos, la conflictividad generada por un colectivo aparentemente marginal en el proceso general de producción y distribución puede evidenciar la vulnerabilidad del sistema socioeonómico capitalista de una manera palmaria. Así ocurrió con la huelga de las gasolineras en 1977 y 1978 en Cataluña, que llegó al punto de poner en jaque, en un contexto general de conflictividad laboral y tensión social,[21] la transición pactada de la dictadura a la democracia, tutelada por los herederos del franquismo. El aparato de Estado se empleó a fondo en desarticular

[19] Véase UTE, *Barcelona, marca registrada,* Barcelona, Virus editorial, 2004; y Andreu Ordiguer, «Las periferias de Barcelona en lucha contra los negocios del agua», en *Agua, ¿mercancía o bien común?*, Barcelona, Alikornio ediciones, 2003.

[20] Las indemnizaciones por despido o bajas incentivadas, las prejubilaciones en banca, minería, siderurgia, fueron también un mecanismo político que, en el caso español, iba encaminado a retirar de la escena laboral a la vieja generación trabajadora que había protagonizado el ciclo de conflictividad de los años sesenta / setenta y que, por ello mismo, acumulaba una experiencia reivindicativa que podría entrar en contradicción con el sindicalismo de concertación.

[21] En 1973 hubo 731 huelgas con 303.100 participantes; en 1976, 3.662 huelgas y 2,5 millones de participantes; y en 1979, 2.680 huelgas con 5,7 millones de participantes (David Luque, *Política y Sociedad*, 2013). Por otra parte, según el INE, los Asuntos Resueltos por la Magistratura de Trabajo pasaron de 129.538 en 1973 a 419.783 en 1979.

una organización, la CNT, cuya participación en el conflicto despertó en la burguesía española, y en la catalana particularmente, los peores recuerdos para sus intereses de clase.[22]

La reconsideración de la conflictividad del capital en crisis a la que alude el encabezamiento de este apartado hace referencia a que las acciones, circunstancias y conflictos de las décadas pasadas tienen que ser contempladas más allá de los esquemas del sindicalismo laboral reivindicativo. Deben ser abordadas en un sentido cualitativo, desentrañando en qué medida se hacen valer las tendencias prácticas de autoorganización, de autonomía, frente a las categorías y las formas del capital. En qué medida esa autoorganización de resistencia se (auto)constituye como comunidad frente a la comunidad del capital, encarnada por la mediación dineraria, sindical, legal, etc.

En ocasiones, esa autoorganización aparece camuflada bajo expresiones sindicales en la planta de fabricación y montaje, como sucede en el movimiento obrero británico de base *(rank-and-file)*. Es ahí donde es posible reconocer y evaluar la comunidad de lucha como práctica real de transformación de la subjetividad y creación de vínculos de apoyo mutuo. Esa puede ser la clave para una reinterpretación de las huelgas como expresiones políticas de eventuales tendencias a la (auto)constitución de la comunidad de resistencia en tensión con la comunidad del capital.

En este sentido, cabe preguntarse por el remanente de las huelgas y de los conflictos laborales más allá de la coyuntura. Indagar en qué medida representan una persistencia histórica de la comunidad de resistencia. Esta no sigue las mismas pautas de disolución en el tiempo que las reivindicaciones materiales (salariales, horarios, etc.) que, por medio de la inflación y la reorganización del trabajo, son neutralizadas en favor del capital. Es importante

22 El miedo de los artífices del Pacto de la Transición al auge del movimiento libertario como referente de una radicalización que tendía a aglutinar a los desencantados de los tejemanejes partidistas hizo que el gobierno se tomara en serio su desarticulación. El denominado caso Scala fue, en este sentido, decisivo.

reconocer los hitos significativos de las luchas no solamente en sus consecuciones formales, sino también en las reveladoras transformaciones que provocan en las relaciones y maneras de vivir la cotidianidad de los conflictos. No hay que olvidar que los movimientos huelguísticos suponen una suspensión del modo de vida dominante, en la medida que se modifican las relaciones cotidianas dentro y fuera del centro de trabajo. Cuando los mineros británicos, después de su derrota oficial, reconocían que el año de huelga había sido el mejor año de sus vidas, estaban reconociendo su experiencia de la comunidad de lucha como algo mucho más sustancial que la simple consecución de unas reivindicaciones laborales que, por otra parte, la propia dinámica del capital había hecho imposible.

Reconsideradas bajo esa perspectiva, las experiencias del movimiento obrero y de la contestación social más recientes permitirán *entender* de otra manera la experiencia del pasado y del presente de la conflictividad social, sin los prejuicios y estereotipos que lastran la historia oficial. De manera que el *impasse* de la conflictividad a que da lugar tanto la supuesta derrota de la clase obrera industrial de los países desarrollados como la ausencia de *perspectivas revolucionarias* actuales pueda ser considerado como lo que realmente es: la expresión de las limitaciones históricas del capital, o sea, del modo de reproducción social hasta ahora dominante.

Gasto público y antagonismo social

Si la reestructuración capitalista de los años ochenta fue una ofensiva para la desactivación de la clase obrera industrial, la progresiva terciarización de los países capitalistas representa una forma de desactivación de la población proletarizada por su condición excedentaria y, en el caso de la población asalariada en el sector terciario subvencionado e *improductivo*, por su posición desplazada de los puntos neurálgicos del ciclo de acumulación de capital.

Las movilizaciones recientes —y su fácil reconducción hacia la esfera de la representación política— son bien ilustrativas del carácter de la conflictividad en el marco de las *democracias de consumidores*. De hecho, las dificultades —temporalidad, precariedad, movilidad laboral— para consolidar una cierta agregación social en torno al centro de trabajo, son una de las causas de que la población proletarizada —predominantemente marcada por la conciencia reivindicativa sindical— se oriente ahora hacia lo simbólico testimonial de masas (indignados, *nuit débout*).

En realidad, la naturaleza y composición de esas movilizaciones en los países capitalistas desarrollados responde al protagonismo de una facción de la población proletarizada, o en vías de proletarización —la reiterada desaparición de la *clase media*—, que alienta la ilusión de satisfacer unas expectativas laborales y de promoción social acordes con su condición y formación. Son movilizaciones de estudiantes, profesionales precarizados, desempleados, subempleados, jubilados... Sin embargo, la participación en esas movilizaciones de los estratos inferiores de la población proletarizada y de quienes sobreviven en la economía sumergida es escasa.

En las formaciones sociales del capitalismo desarrollado, la posición que ocupan quienes protagonizan las movilizaciones o bien es marginal al proceso de acumulación de capital o bien se sitúa en segmentos de la actividad económica directamente subvencionados. Por ello, la capacidad de intervención en un sentido realmente rupturista, anticapitalista y antiinstitucional es muy limitada. Eso explica la facilidad con la que los movimientos derivan hacia la esfera de la representación política, del oportunismo y del reformismo, deriva que se sustenta en la supuesta renovación de la oferta política mediante una gestión diferente de la vida pública.

La contestación presente en las movilizaciones sociales expresa una subjetividad que se inscribe en el horizonte del capital y de la sociedad capitalista como única posibilidad práctica. No es por tanto la subjetividad que se despliega en prácticas que apuntan hacia una eventual línea de ruptura con la sociedad del capital, sino que se

agota en proclamas de contestación meramente ideológicas, sustentadas por acciones simbólicas. Y es así porque para una minoría todavía es posible la satisfacción de sus expectativas dentro de la sociedad capitalista,[23] tanto en el mercado formal y en el informal como en el sistema de representación, propiciando el *emprendimiento* y la mejora continua de las competencias profesionales y el recambio generacional en los aparatos del Estado.

Sin embargo, la mayor parte de la población proletarizada de los países capitalistas se enfrenta a la imposibilidad objetiva de satisfacer sus expectativas, no ya de promoción social, sino de unas condiciones materiales de existencia aceptables. En ese punto, la posibilidad de ruptura con el capital deja de ser algo teórico, ideológico o programático para convertirse en una posibilidad práctica. Dicho con otras palabras, será la propia conflictividad que la dinámica social capitalista vaya generando la que dé la clave, en sus formas de agregación y en sus reivindicaciones, de la tendencia o no de ruptura con el capital. En este sentido, las movilizaciones de lo que podríamos denominar el ciclo de la conflictividad vinculada a la crisis, hasta ahora y en su mayor parte, sólo han manifestado su adhesión a la sociedad capitalista, invocando una reorganización de la gestión del capital que la propia prolongación de la crisis vuelve cada vez más problemática, si no imposible.

En realidad, los llamados movimientos sociales están inscritos en la esfera de la realización y son protagonizados por los segmentos de actividad más tangenciales a la misma. En líneas generales, se puede afirmar que la población proletarizada de los países capitalistas desarrollados

[23] Una característica de la dominación capitalista actual es la particularización de las condiciones de vida: desde la fragmentación salarial y contractual, en el ámbito laboral, hasta las posibilidades de obtención de unos ingresos procedentes de la economía informal, o de subsidios cada vez más reducidos distribuidos de forma circunstancial entre diversos segmentos de la población (mujeres, madres solteras, jóvenes, desempleados de mayor edad, etc.). Es decir, la aplicación de mecanismos de contención social propios de un Estado de bienestar en quiebra.

ha sido desactivada en lo que concierne a su capacidad de intervención sobre la dinámica de la acumulación de capital mediante su desplazamiento del proceso de producción. Este desplazamiento ha seguido un doble movimiento. Por un lado, a través de la deslocalización y de la especialización en la esfera de la realización; por otro, mediante la disgregación formal de los procesos de negocio (externalización y subcontratación) que impiden una eventual agregación de la población asalariada (temporalidad, precarización).

Además, en esa misma línea, la población asalariada se estratifica en actividades periféricas no ya al proceso de producción, sino incluso al de realización, mediante la promoción de actividades subvencionadas generadoras de empleos *improductivos* (ONGs, estudiantes, actividades artísticas, deportivas y culturales en general, creativos y diseñadores, periodistas, etc.). Si bien todo ello responde a una dinámica de encuadramiento laboral y mantenimiento del empleo, tiene también una función estratégica en cuanto a la desactivación de la contestación social, en la medida en que la capacidad de intervención antagonista del conjunto de esa población proletarizada está limitada por la propia función que desempeña —marginal— en el ciclo del capital, en la formación social y en la jerarquía de la reproducción social.

Esa limitación es, no obstante, la expresión de una contradicción irresoluble de las formaciones sociales terciarizadas y crecientemente improductivas. Se hace aquí patente la confrontación entre las necesidades de la acumulación de capital y las necesidades materiales de una población proletarizada que, sin embargo, carece de expectativas para hacer efectiva esa proletarización en la forma asalariada. La extensión de la dominación formal del capital en los países emergentes comporta un antagonismo cuyo centro de gravedad gira en la esfera productiva (laboral, salarial). En los países de vieja industrialización —donde la dominación real se consolida— el antagonismo desborda el ámbito meramente laboral y se dirige hacia la dimensión proletarizada de la condición humana.

Se hace así diáfana —en el marco de la crisis del Estado de bienestar— la contradicción entre las necesidades humanas y las del capital. Se abren por ello líneas de confrontación con el capital y el Estado no mediatizadas solamente por la condición asalariada. En los países emergentes, son luchas por la afirmación concreta de las necesidades materiales de supervivencia y las resistencias a la expropiación de tierras y, en general, de los recursos naturales; y, en los países capitalistas, son luchas contra la *expropiación* que implica la menor participación en la riqueza socialmente producida; tensión antagonista que se hace perceptible en torno al gasto público.

Esta tesitura, como consecuencia de los límites objetivos de los dispositivos de pacificación social, significa un salto cualitativo en las formas antagonistas. El abandono por parte del capital y del Estado de un segmento cada vez más amplio de población, hasta ahora subsidiada, esboza la línea de una eventual intervención antagonista en el ámbito de la reproducción social. Su base es la vida cotidiana desasistida e imposibilitada de incluirse dentro del régimen asalariado, a causa del desempleo rampante y de la precarización generalizada.

En este sentido, las formas que adopta el antagonismo en el proceso de reproducción social en los países desarrollados —luchas y reivindicaciones destinadas a la satisfacción de las necesidades de la población proletarizada que incrementan el gasto del Estado— erosionan el proceso de acumulación de capital. Tal presión viene a añadirse a la tendencia general a disminuir la cuota de beneficio global del capital, acentuada por las luchas obreras en los países de nueva industrialización. Así es como ambas tendencias de la conflictividad aceleran el agotamiento de los márgenes de gestión del capital globalizado.

Para la población proletarizada de los países desarrollados, este tipo de lectura comporta la comprensión real del derrumbe del capital como proceso histórico, que se expresa en la imposibilidad objetiva del mantenimiento del modo de vida capitalista. La rapidez con que acontezca el desmoronamiento de la sociedad del capital dependerá del margen de maniobra de la clase dominante para paliar sus

consecuencias y garantizar unas determinadas condiciones de vida. Desde luego, esta constatación, que subyace en la conciencia de buena parte de la población proletarizada, empuja también a aferrarse a la esperanza en el nuevo reformismo, cuyos límites son los del propio sistema de gestión del capital en crisis. Esto es así porque la dinámica real, concreta, del capital como relación social basada en la producción y realización de mercancías se impone en la práctica más allá de la resistencia psicológica. La crisis supone una amenaza concreta e inmediata en la medida que el patrimonio familiar acumulado en los años de bonanza económica se desvanece en el mantenimiento de la joven generación desempleada y precarizada,[24] mientras la creciente pérdida de cohesión social expresa el desmoronamiento de la relación social que es el capital.

Autogestión: entre el mito y la necesidad

Entre los diferentes rasgos del sindicalismo, probablemente sea la autogestión el que mejor resume su pretensión *alternativa*. La autogestión es una noción que late en el movimiento obrero desde sus inicios, como expresión de la autonomización formal del trabajo en la fase ascendente del capitalismo. Fue además una de las consignas más propagadas por la corriente obrera del mayo francés de 1968.

Como se veía a propósito de la economía social y las cooperativas, la autogestión o gestión autónoma del trabajo frente a la forma de producción convencional asalariada solo contempla la mercancía en su fase de producción (valores de uso *sociales)*, pero no cuestiona el valor de cambio del producto en el mercado. Es decir, deja a un

---

[24] De acuerdo con el Instituto de la Juventud, menos del 50 % de los jóvenes españoles entre 23 y 25 años viven exclusivamente de sus ingresos. Por otra parte, el 56,3 % de los jóvenes españoles menores de 25 años estaban en paro en 2014, mientras que en Europa, en 2011, el paro de esa misma franja de edad alcanzaba el 25 %, a lo que se añadía otro 40,5 % con contratos temporales. *Situación actual del empleo juvenil en España,* Bilbao, Fundación Novia Salcedo, 2013.

lado el doble aspecto de la mercancía. Produce de forma solidaria y *socialmente* dirigida, evitando la producción nociva, armamentista, etc., y en este sentido tampoco puede equipararse al capital dominante. Pero no hay que olvidar que se produce para el mercado.

La propiedad colectiva de los medios de producción, aunque sea una condición básica de cualquier forma de socialismo, no es suficiente para realizarlo. En la empresa autogestionada el capital está socializado, pero no por ello deja de funcionar como capital: desde el momento en que el producto sale de la cooperativa, funciona como cualquier otra mercancía que debe ser realizada en el mercado.

Debido a esas limitaciones, en aquellos países —como Alemania— que experimentaban una fuerte expansión del capital después de la Segunda Guerra Mundial, prosperó la fórmula de la cogestión, mientras que la fórmula de la autogestión quedó relegada a consigna radical del sindicalismo reivindicativo. Así fue hasta que el cambio de ciclo del capital que representa la reestructuración de los años setenta volvió a poner de actualidad la autogestión, aunque esta vez como recurso defensivo de los trabajadores para el mantenimiento de los puestos de trabajo. Esa actualización de la autogestión en el movimiento obrero coincide precisamente con las iniciativas empresariales que amenazan con la reducción de plantillas o el cierre definitivo de las fábricas. En algunos casos —en España durante la llamada transición democrática—,[25] las empresas, ante la deserción o abandono de los patronos, pasaron a manos de los trabajadores. La ocupación de fábricas y la reanudación de la producción por los propios trabajadores durante aquel ciclo conflictivo desembocaron en la inviabilidad de estas experiencias por razones muy diversas que no se abordan aquí. No obstante, entre las dificultades cabe señalar los problemas relacionados con la comercialización de los productos y los mecanismos de asfixia financiera (cierre de la vía de financiación

[25] Véase *Numax presenta*, de Joaquim Jordà, documental que recoge el proceso autogestionario de una fábrica barcelonesa en ese periodo y su deriva hacia el callejón sin salida del mercado.

bancaria). En cualquier caso, el hecho es que la empresa autogestionada interviene en el mercado capitalista sin que pueda sustraerse a las leyes y mecanismos del capital.

En las últimas décadas, la autogestión se ha tematizado dentro del tercer sector y la economía social; aunque, como se ha señalado en estas mismas páginas, siempre de forma subordinada en el proceso general de acumulación de capital. Ahora bien, eso no quiere decir que las experiencias autogestionarias no hayan sido —y sean— ricas en su significación, tanto en sus éxitos relativos como en sus fracasos. Al contrario, sería una frivolidad despachar las experiencias autogestionarias en términos despectivos simplemente porque han fracasado o porque se hayan reconvertido en fórmulas subvencionadas del tercer sector. Es necesaria su evaluación crítica en la perspectiva general del movimiento obrero y de la dominación del capital. De ello dependerá que, más allá de las simplificaciones en torno a éxito o fracaso, o su sobrevaloración como una eventual forma de transición hacia el socialismo, adquieran una precisa significación en la tradición histórica de la resistencia al capital y de la condición asalariada, con sus logros y sus limitaciones.

En este sentido, son bastante ilustrativas dos experiencias distintas que, entre otras muchas, representan hitos históricos de las propuestas autogestionarias. Por su alcance práctico, pero también por su proyección significativa en el presente, conviene analizar, aunque sea someramente, la experiencia autogestionaria de la fábrica francesa LIP y la propuesta —no realizada— del Plan del Comité Integrado de Trabajadores de Lucas Aerospace.

En lo que se refiere a la empresa francesa fabricante de relojes —LIP— la conflictividad se remontaba a unos años atrás. Los trabajadores fueron tejiendo vínculos de solidaridad hasta que en abril de 1973, como respuesta a las intenciones de la empresa de despedir a una parte de la plantilla, ocuparon la fábrica. En un primer momento se hicieron con los stocks de la producción y se lanzaron a vender los relojes por toda Francia. Con el dinero recaudado se emprendió la producción bajo el control de los trabajadores. Aunque la fábrica fue desalojada por la

policía en agosto de ese año, la producción siguió en diversos barrios de Besançon. En 1974, un directivo empresarial *izquierdista* —vinculado al PSU (Partido Socialista Unificado, de tendencia autogestionaria)— se hizo cargo formalmente de la dirección.

El proyecto autogestionario chocó, no obstante, con el sabotaje del Estado. Su principal cliente, Renault —empresa nacionalizada—, suspendió sin previo aviso sus pedidos y los tribunales fallaron a favor del reembolso de seis millones de francos a los suministradores. LIP resistió hasta 1977 y, si bien puso de manifiesto la creatividad y capacidad de autoorganización de la producción, también evidenció la imposibilidad de existencia, en el espacio económico del capital, de cualquier forma económica cooperativa si no está inserta de forma subordinada al proceso general de producción capitalista. Su estrangulamiento fue una maniobra política del Estado para cortar de raíz una experiencia que, de generalizarse, hubiera sido desestabilizadora para el conjunto de la actividad económica. En la actualidad, ese potencial desestabilizador se ha visto mermado precisamente en virtud de la reorganización general de la actividad productiva mediante la cadena de subcontratación y la inserción en la misma de la actividad cooperativa autogestionada.

Puede decirse que la autogestión ha sido dimensionada —dentro de la cadena productiva dispersa— en una escala funcional al proceso de acumulación de capital. De forma subordinada a los estratos superiores de la cadena de subcontratación, la autogestión ha quedado incluida dentro de la esfera productiva o de la subcontratación pública de los servicios asistenciales que definen la economía del tercer sector de acción social. Tanto en el caso de la subcontratación como en el de la autogestión asistencial, se trata de formas de abaratamiento de la fuerza de trabajo con el fin de enfrentar la caída de los beneficios en el ámbito de la empresa privada y de reducir el gasto en la administración pública.

En otro plano, pero en la misma corriente autogestionaria y de control obrero de la producción, se encontraba

el *Plan Alternativo para Lucas Aerospace,*[26] propuesto a la dirección empresarial por el *Combine Shop Stewards Committee* en representación de los trabajadores. Se trataba de un Plan que suscitó una interesante polémica en círculos académicos y sindicales de Gran Bretaña, pero que —como tantas otras experiencias— ha quedado arrumbada en la Historia.

En 1974 la dirección de Lucas Aerospace, fabricante de aeronáutica (el 50 % de su facturación es producción militar), anuncia su intención de proceder a una reducción de plantilla como consecuencia de la mayor presión de la competencia en el mercado internacional y de la necesidad de incorporar nueva tecnología. El conjunto de los trabajadores reaccionan creando el *Combine Shop Stewards Committee*, cuya misión es elaborar un plan de reconversión de la producción militar hacia la fabricación de productos de uso *social*, con el fin además de evitar los despidos. Una particularidad del mencionado Comité consistía en que estaba formado por toda la escala de trabajo de la firma; en él participaban desde responsables de diseño e ingeniería hasta los trabajadores de planta y el servicio de limpieza. De ese modo, toda la escala laboral participaba en la toma de decisiones acerca de qué producir y con qué finalidad. La base argumental, la legitimidad para su propuesta, estaba clara: puesto que Lucas Aerospace estaba subvencionada por el Estado —cliente de la demanda de material militar—, este seguiría financiando la empresa, pero ahora la producción se orientaba a necesidades sociales. Así fue como se diseñaron y se proyectaron —teniendo en cuenta su viabilidad económica y el mantenimiento del empleo— productos tales como máquinas de diálisis, motores híbridos, soluciones de energía eólica y solar, y bombas de calor.

26 Con motivo del 40 aniversario de la publicación del Plan en 2016, se puso en marcha una discusión que puede encontrarse en lucasplan.org. Por otro lado, tanto en *Science as Culture*, como en *Radical Science* (1983), han aparecido artículos con puntualizaciones críticas acerca del Plan en relación con la tecnología y la producción de uso *social*.

Aunque el Plan obtuvo un amplio apoyo entre las organizaciones de la llamada sociedad civil, la dirección de la empresa y las instituciones del Estado lo rechazaron, de modo que la propuesta entró en vía muerta. El comité de Lucas, anclado en la tradición estatista de la economía mixta, dejaba su Plan a expensas de las ayudas públicas, sin más beligerancia que la presión publicitaria de su propuesta *social*. Se demostraba una vez más la función gestora del Estado al servicio del capital: el Estado es el Estado del capital.

La experiencia de Lucas Aerospace —la imposibilidad de realización del Plan debido al boicot de la dirección de la empresa y del gobierno laborista— expresa la imposibilidad de llevar a cabo cualquier intento de racionalización de la producción mediante su orientación social dentro de la economía dominante. Es una demostración palpable de que no hay posibilidad alguna de producción social sin una autonomización técnica, gestora y financiera de la fuerza de trabajo respecto del Estado, sin una confrontación abiertamente expropiadora. No hay conciliación posible entre los intereses del capital privado y, en general, de la economía de mercado, y las necesidades sociales. La ilusoria pretensión del *Committee* sobre la financiación por parte del Estado de la producción social descansaba en una consideración del Estado —típica de la izquierda del capital y alimentada en ese caso por la existencia de un gobierno laborista— como entidad autónoma y neutral, reguladora de las relaciones entre capital y trabajo, sin tener en cuenta que las subvenciones públicas van destinadas a la financiación del capital privado simplemente porque el Estado es la forma política de gestión social subordinada a la acumulación de capital.

Como en tantas experiencias de autogestión —tentativa de gestión racionalizada de la producción con fines sociales en el caso de Lucas Aerospace— lo relevante no es el fracaso, sino hasta dónde y de qué modo tensionaron las contradicciones del capital. Sus limitaciones son lo que hace que Lucas Aerospace merezca interés en el presente. Así, su concepción de la tecnología —y del conocimiento que implica— como una entidad neutral, susceptible

de ser desviada hacia usos sociales, aunque coherente en apariencia, dejaba de lado el hecho de que la tecnología es una mercancía —es la tecnología del capital— y, por eso mismo, sus aplicaciones son las aplicaciones del capital.

La reapropiación de la tecnología por el trabajo es una quimera porque el sistema tecnológico, por su propia naturaleza y características operativas, responde a una forma determinada de organización social y de intervención sobre la biosfera por parte del capital. Como en el caso del Estado, la neutralidad de la tecnología es una engañifa en la que está atrapada la tradición formalmente opositora al capital, y constituye un elemento más de la ideología de la izquierda del capital.

Que algunas de las propuestas sobre nuevos productos del Comité de Lucas Aerospace, como el motor híbrido o los desarrollos en energía eólica y solar, hayan sido con posterioridad tecnologías ampliamente comercializadas por el capital privado, muestra cómo este se apropia del conocimiento aplicado, recuperándolo por y para el mercado. La colaboración en la creación de conocimiento es posible y factible, pero solo es realizable en abierta confrontación con el capital.

Con todo, la experiencia de Lucas Aerospace, como tantas otras del movimiento obrero industrial, merece ser retomada críticamente y no simplemente recordada. Así como a propósito del proceso de proletarización de las mujeres se apuntaba en páginas anteriores la necesidad de retomar hechos y experiencias que han quedado arrinconadas en la historia del movimiento obrero, algo parecido puede decirse de lo acontecido con las experiencias autogestionarias.[27] Por lo demás, las limitaciones de la autogestión no son abstracciones de tipo ideológico, están directamente relacionadas con la propia evolución del sistema de producción capitalista y su conversión en un complejo tecnológico —la megamáquina— prácticamente inaprehensible por la fuerza de trabajo. Por su dimensión y disposición, el complejo productivo de la

[27] Incluido el caso de LIP, donde las mujeres, que eran el 50 % de la fuerza de trabajo, participaron activamente en el conflicto.

sociedad industrial se ha vuelto ininteligible para los propios trabajadores.

¿Cómo puede ser socialmente orientado y *democráticamente* gestionado un centro productivo o un complejo fabril por otras leyes que no sean las que han llevado a su constitución como sistema tecnológico? La imposibilidad práctica de la autogestión señala precisamente que cualquier intención emancipatoria del capital conlleva la supresión de la mediación tecnológica. Es decir, la mediación técnica sometida al capital en su forma tecnológica, donde prevalece su carácter de mercancía (el valor de cambio). Pensar que es posible una forma cooperativa o autogestionaria en coexistencia pacífica con la economía capitalista dominante es una ingenuidad, un autoengaño.

Desde el momento en que la forma cooperativa pretende constituirse autónomamente frente a la economía dominante (ocupación de tierras, de inmuebles, de medios de producción, etc.) y evitar los mecanismos de sumisión (controles estatales, licencias, etiquetado de productos biológicos, subvenciones, etc.) que la hacen subsidiaria del capital, la cooperativa autogestionada entra en conflicto declarado con el orden económico y político dominante. Por eso es engañoso pensar que la forma cooperativa subsidiaria del capital represente una alternativa pacífica de transición hacia formas de trabajo y de reproducción social distintas a las capitalistas. Más pronto o más tarde, si pretenden mantener su viabilidad y autonomía, las formas autogestionarias se verán abocadas a enfrentarse a las determinaciones de la economía capitalista o a desaparecer. Si no se tiene en cuenta esto, el potencial realmente alternativo de la cooperación autogestionaria se diluirá en el maremágnum del mercado.

Cuarta Parte
El colapso

8. ¿Gestión democrática del colapso?

> Toda crisis es un fenómeno de derrumbe y el derrumbe final no será sino una crisis insoluble.
>
> Henryk Grossman

La noción de derrumbe vinculada al colapso del sistema capitalista suele ir asociada a cierto tremendismo premonitorio y amenazante: habrá un momento en que todo se vendrá abajo. A diferencia de lo que ocurriera con las teorizaciones del pasado, dicho derrumbe del sistema capitalista ha dejado de ser una hipótesis para convertirse en una realidad manifiesta en todos los órdenes de la vida humana. Ya no cabe pronosticar el colapso, porque el desmoronamiento (económico, cultural, social, cultural, familiar, psíquico, etc.) es algo que se experimenta en la vida cotidiana.

Y es así porque, en cierto modo, la propia evolución del capital ha venido a dar la razón tanto a quienes ponían el énfasis en la tendencia insuperable de las contradicciones en la esfera productiva (Henryk Grossman), como a quienes ponían los límites históricos del capital en la esfera de la realización y en la imposibilidad de expansión ilimitada de los mercados (Rosa Luxemburgo). El desarrollo capitalista del último siglo y la crisis resultante en la que nos hallamos ha hecho evidente que ambos enfoques son complementarios.

Traer a colación la caída tendencial de la tasa de beneficio y la problemática del trabajo productivo e improductivo —trasfondo de toda la exposición precedente— permite centrar la atención en la naturaleza contradictoria del capital como relación social y, concretamente, en cómo esa naturaleza contradictoria conlleva la tendencia a la crisis y al colapso social. No se trata en este caso de una teoría del colapso en el sentido de predecir el *momento*, sino de subrayar la tendencia: cómo la dinámica de las relaciones sociales de producción —de reproducción social capitalista— tiende indefectiblemente al colapso. Los acontecimientos que tienen lugar en el ámbito económico son síntomas inequívocos del desmoronamiento social.

Reconocer la tendencia al derrumbe como expresión de una contradicción inherente al capital en tanto relación social, esto es, como sistema de reproducción social, es fundamental a la hora de plantear una intervención política autónoma. Tal perspectiva permite abarcar la dinámica objetiva y subjetiva de la conflictividad social, desmarcándose tanto del fatalismo mecanicista de la revolución como consecuencia del hundimiento automático del capital, como del voluntarismo que inspira las alternativas programáticas de las ideologías revolucionarias del pasado y de las actuales alternativas de gestión por parte de la izquierda del capital. En este sentido, la noción de derrumbe va más allá de la economía. Remite a la inflexión que la crisis de acumulación de capital provoca en el proceso de reproducción social, inflexión que se manifiesta en la descomposición de las diversas formas de la cultura dominante: banalización generalizada, disgregación de las formas de relación social y comportamientos aberrantes en la vida cotidiana. Entre esas formas culturales del capital se encuentra su forma política, la democracia, cuya descomposición va paralela a las vicisitudes del capital en crisis.

Frente a esa determinación estructural, objetiva, que remite a las circunstancias actuales del proceso de acumulación de capital, la izquierda sigue aferrada a poner el énfasis en el plano de la representación política, mediante un pragmatismo democrático que no es más que una versión de la vieja socialdemocracia y, en el fondo,

de una fe en la posibilidad ilimitada de la acumulación de capital. Esa es la esencia del *optimismo* reformista: que el capital puede funcionar si es correctamente gestionado. Una falsedad desde luego esperanzadora, aunque contrapuesta a toda evidencia, pues los correctivos propuestos para la apropiada gestión del proceso de acumulación de capital y de reproducción social —tanto históricamente como en el presente— resultan fútiles ante la realidad rampante de la crisis.

Como toda creencia, la fe del renovado reformismo descansa sobre una comprensión desviada de la realidad: atribuir una dinámica al capital que ignora precisamente la naturaleza contradictoria de la lógica que rige en su acumulación —y que se manifiesta en la falta de beneficios. Se trata de una ignorancia deliberada, de una resistencia a enfrentar la realidad con el fin de alimentar una creencia que, por otra parte, es funcional a los intereses de viejas y nuevas élites que se disputan el espacio de la representación. Ese es el telón de fondo de la supuesta teorización que sustenta el regeneracionismo democrático.

Sin embargo, la retórica al uso del nuevo reformismo no puede evitar el hecho incontrovertible de que, alcanzado un cierto grado de desarrollo del capital —como es el actual—, su naturaleza contradictoria, abocada al colapso, vuelve irrelevante cualquier planteamiento cuyo fin sea gestionar de otro modo la realidad dominante. Esa resistencia al reconocimiento de la realidad del capital en crisis, en tanto quiebra estructural de un modo de reproducción social, justifica una práctica que solo atiende a la fenomenología de los hechos (crisis del sistema financiero, de los partidos, de la democracia…). Eso explica por qué la izquierda *renovada* no puede sobrepasar el horizonte de la intervención táctica mediante un reformismo cada vez más timorato.

En la historia del sistema capitalista la iniciativa estratégica, salvo contados paréntesis de convulsión revolucionaria, ha correspondido al capital,[1] es decir, a la clase

[1] Las movilizaciones obreras de la reestructuración de los años ochenta y noventa del siglo XX ilustran perfectamente cómo la clase trabajadora iba a rastras de las iniciativas del capital. La debilidad

gestora dominante. El movimiento obrero, en su doble vertiente sindical y política, se ha limitado a intervenir en la dimensión táctica, a través de la consecución de mejoras reivindicativas asumibles en el marco de desarrollo del capital, mientras que la dimensión estratégica quedaba limitada al discurso revolucionario. En cierto sentido, puede decirse que el Estado de bienestar fue la máxima cota alcanzada por esa orientación táctica del movimiento reivindicativo. Así pues, si tradicionalmente la izquierda ha ido a rebufo del capital, tanto en lo que se refiere al sindicalismo como a la intervención política, la izquierda actualizada—surgida de la aparente ruptura en las plazas (15M) con las formas políticas del capital— recorre aceleradamente el camino de la recuperación por el sistema de representación, en el sentido de integrarse prácticamente en él con todas las consecuencias. Y lo hace adoptando, una vez más, la dimensión táctica formulada por el pragmatismo posibilista e institucional que, por sí mismo, inhabilita cualquier posibilidad de intervención estratégica.

Por otra parte, esa insuficiencia histórica en el orden estratégico no se resuelve simplemente con el subjetivismo discursivo, recurriendo a enunciados radicales o anticapitalistas por parte de los aparatos de representación. Como ocurre a menudo, el discurso oculta la realidad práctica. No es tampoco una cuestión personal de los profesionales de la representación que, como parte de su función opositora, puedan declararse anticapitalistas, revolucionarios o lo que sea; sino que tiene que ver con el hecho de que la práctica dentro del orden institucional comporta por sí misma la clausura del horizonte estratégico. Los resultados de la acción institucional así lo demuestran. Los logros supuestamente obtenidos por los representantes institucionales a lo largo de la historia se explican porque son consecuencia de las acciones

del movimiento obrero radicaba precisamente en que su reacción (movilizaciones) se desencadenaba en una coyuntura (crisis, sobreproducción y falta de acumulación de capital) en la cual el recurso a la huelga quedaba fuertemente limitado en su capacidad de interrumpir el proceso de producción y realización del capital, ya paralizado por la crisis.

reivindicativas de movimientos sociales en respuesta a los movimientos estratégicos del capital. Los representantes políticos y sindicales los mediatizan dentro del sistema de representación, con el fin de apaciguar conflictos o de avanzar concesiones para prevenirlos.

Además, esa función mediadora, táctica y posibilista, está respaldada por la mentalidad del mal menor, que delimita lo que es factible dentro de cada coyuntura, de acuerdo con las posibilidades del capital a la hora de hacer concesiones. Esa cantinela tantas veces repetida por los profesionales de la representación en los conflictos laborales ha transcendido al terreno de la representación política como última justificación del desmoronamiento democrático: la democracia es el menos malo de los sistemas existentes. Sin embargo, las décadas de la táctica posibilista del mal menor —ese lugar común del conservadurismo que sustenta la tendencia hacia el totalitarismo democrático, en perfecta consonancia con el argumento sindicalista de *mejor poco que nada*— son precisamente las que han llevado a la situación actual de total claudicación. Mientras estuvo vigente el pacto del Estado de bienestar, la política del mal menor tuvo sentido, porque las consecuencias del oportunismo sindical y político apenas se dejaban sentir sobre las condiciones materiales de existencia de la población asalariada. Pero ahora estamos en otra época.

Como quiera que sea, la crítica al reformismo no se funda en el análisis institucional, sino en la constatación práctica del derrumbe del capital como relación social. No es una mera hipótesis teórica, es una realidad que se hace palmaria a través de la caída de los salarios por debajo del coste de reproducción (empobrecimiento imparable), el agotamiento de recursos (pico del petróleo, escasez de agua, etc.), la violencia social rampante (contra las mujeres, la infancia, del Estado policial, etc.) o la sobreproducción de mercancías y residuos.

Tampoco es, por supuesto, una cuestión ideológica; al contrario, se trata sobre todo de una cuestión práctica, de dilucidar hacia dónde orientar los esfuerzos. Si van hacia la construcción de socialidad en y desde la conflictividad del capital en crisis o, por el contrario, si se orientan hacia

la quimera de una gestión imposible de la reproducción social en las condiciones determinadas por el propio capital en crisis. Porque, del mismo modo que en el ciclo de negocio empresarial se produce un creciente estrechamiento de márgenes operativos y de beneficios, en la esfera de la representación política el estrechamiento de los márgenes de gestión va en paralelo a las dificultades de la acumulación de capital. Esas dificultades se reflejan en el marco institucional como caída de ingresos fiscales y aumento del déficit presupuestario.[2]

Al igual que la fe reformista expresa la sumisión ideológica al capital, la retórica discursiva que acompaña el giro institucional de una parte de la población proletarizada se nutre de medias verdades, de realidades aparentes y reinterpretaciones de referencias, hechos y circunstancias de la historia del movimiento obrero y de la contestación social. Esta retórica denota una frivolidad intelectual adecuada a la acción política como representación y mercancía mediática.

Falsificación y expropiación de la autonomía de clase

La propuesta gestora de la izquierda del capital descansa sobre una premisa falsa, a saber, que la superación de la crisis es posible mediante recursos técnico-administrativos. No aborda la lógica estructural que comporta el proceso de acumulación de capital. La formulación política que le corresponde es asimismo una falsificación tanto de la naturaleza contradictoria, conflictiva, de la relación social que es el capital, como de la evolución histórica de esa relación plasmada en la conflictividad laboral y social. Lo que deslegitima teórica, política y prácticamente el voluntarismo gestionario de la izquierda del capital es que descansa sobre una doble tergiversación. Por un lado, la comprensión interesada, sesgada y fetichizada del capital como una

[2] Esto es algo que se verifica tanto en el plano general de la sociedad, en las directrices macroeconómicas, como en los ayuntamientos, atenazados entre la escasez de recursos y el endeudamiento con el capital financiero.

formalidad igualitaria de la democracia —igualdad jurídica ciudadana—, sin considerar que esa formalidad esconde la radical desigualdad que significa la condición proletarizada, ya sea en su expresión asalariada o desempleada. Y por otro, la falsificación histórica consistente en considerar la conflictividad como mera representación y la consecución de las reivindicaciones laborales y sociales como consecuencia de la intervención institucional. Esta falsificación banaliza el problema social, reduciéndolo a una simple cuestión técnica de gestión de las instituciones. Pero esa falsificación supone, además, un claro intento de expropiación —por parte de los aspirantes a administradores desde la renovada izquierda del capital— de la experiencia histórica del movimiento obrero, soslayando su tendencia a la autonomización formal frente al capital.

Bastaría echar la vista atrás, a la historia del movimiento obrero industrial, para refutar esta falsificación. Los logros reivindicativos han estado ligados a la acción que fuerza los límites jurídicos e institucionales, y no al revés. La conflictividad a la que se ha hecho referencia en las páginas anteriores lo demuestra de forma fehaciente. El derecho de huelga es consecuencia de la huelga; los cambios jurídicos e institucionales son consecuencia de las movilizaciones que desestabilizan el orden dominante. Lo contrario sería confundir el hecho de la formulación legal y el reconocimiento formal de las reivindicaciones obreras con la consecución real de las mismas, que se lleva a cabo en el terreno del conflicto.

La realidad es, por tanto, distinta a como la presenta el discurso de la regeneración institucional. Son las instituciones las que van a la zaga de la conflictividad,[3] y es la legalidad, desbordada por la acción social, la que intenta recuperar e integrar en el orden administrativo la cuestión social y arbitrar dispositivos para su gestión preventiva.

[3] Como reconocía en una alocución televisada el primer presidente de la democracia tardofranquista, Adolfo Suárez, en una coyuntura especialmente difícil —se les iba de las manos la conflictividad social—: «Elevar a la categoría política de normal lo que simplemente en la calle es normal».

De hecho, los conflictos y logros reivindicativos de la historia del capitalismo se han producido fuera de las instituciones y de la legalidad dominantes o, más bien, contra ellas. Y esto es válido tanto para la consecución de los derechos formales de las mujeres, marginadas históricamente de las instancias de representación institucionales, como para el movimiento obrero en general.

El despliegue del Estado de bienestar y la legalización de los derechos laborales y asistenciales fue el mecanismo de prevención de la conflictividad potencial que acompañaba a los cambios hacia las formas de explotación intensiva del trabajo en la posguerra mundial; fueron concesiones en un momento en el que la tasa de acumulación de capital lo permitía. Conviene recordar que los logros sociales obtenidos por el sindicalismo de concertación y la socialdemocracia estaban encaminados a la legitimación del Estado capitalista en los países más desarrollados, que en ese momento atravesaban una coyuntura de crecimiento económico. A su vez, como hemos visto, la paz social subvencionada ha venido a jugar el mismo papel en los países del sur europeo, en un momento en que se hacía perceptible la crisis del Estado de bienestar. La estabilidad social era un requisito para la plena inserción de aquellos países (Portugal, Grecia, España) en el ciclo transnacional del capital. Pero fueron las movilizaciones obreras de la reestructuración las que obtuvieron reivindicaciones concretas en cuanto a prejubilaciones, indemnizaciones, etc., que luego serían *institucionalizadas*, adaptadas a la legislación. Los aumentos salariales y los cambios en las condiciones laborales en la España tardofranquista, al igual que en las actuales luchas obreras del Extremo Oriente, nada tienen que ver con las instituciones o con una legalidad que se vulnera en la acción misma del conflicto.

Si hiciéramos balance, tendríamos que reconocer que ha sido precisamente la institucionalización —la desviación hacia la representación del conflicto— mediante el llamado sindicalismo de concertación lo que ha resultado determinante para la pérdida progresiva de los derechos

conquistados en periodos precedentes.[4] Tampoco la participación en el espacio de representación política del sistema de partidos ha podido evitar las disposiciones legales lesivas en cuanto a recortes de libertades públicas. Al contrario, ha propiciado incluso la legitimación de leyes emanadas de gobiernos de la izquierda del capital, que han supuesto una verdadera convulsión para las condiciones materiales de vida de la población proletarizada (pensemos en la ley Boyer y sus consecuencias sobre el mercado de la vivienda).

Llegados a este punto, hay que llamar la atención sobre cómo la acción institucional responde, en realidad, a una necesidad del capital en crisis. La dominación real del capital no puede llevarse a cabo sin instancias de mediación que articulen y gestionen el trabajo y la conflictividad efectiva o potencial. No en vano la democracia es una de las formas políticas del capital. Son necesarias instancias de mediación institucionales (partidos, sindicatos, asociaciones, etc.) que eviten, desvíen y administren cualquier foco de conflictividad. Ante la fragilidad y vulnerabilidad del actual proceso de acumulación de capital es aún mayor la necesidad de instancias de mediación y de representación que prevengan o canalicen la conflictividad y garanticen el proceso general de reproducción social. Nada es potencialmente más desestabilizador para la estrategia del capital que la imprevisibilidad y la ausencia de interlocución estable con la población proletarizada.[5]

---

[4] En lo que se refiere al Estado español, la sucesión de pactos y acuerdos firmados entre patronal y sindicatos, complementarios al Pacto de la Moncloa —el Acuerdo Marco Interconfederal, el Acuerdo Económico-Social, el Pacto para la Competitividad, etc.— supuso la progresiva desregulación del mercado laboral y el aumento en la cuota de explotación del trabajo.

[5] En el momento álgido del movimiento de las plazas (15M), uno de los portavoces más sobresalientes del bloque progresista del capital, el periodista Iñaki Gabilondo, hizo un llamamiento desde la cadena SER para crear un *foro* que diera voz y consolidara liderazgos e interlocutores en un movimiento que podría desmadrarse. Llegó a realizar algunos programas de escenificación de la protesta hasta que una parte del movimiento entró en razón —en la razón institucional— y se integró en las fórmulas institucionales de participación (Podemos, Barcelona en Comú, CUP, etc.). Pero lo

En esa imprevisibilidad y falta de estabilidad en la interlocución y la negociación radicaba la fuerza de las huelgas autónomas, como radica en la de cualquier movimiento social espontáneo y sin cabezas gestoras visibles. Con todo, si la desarticulación de las tendencias autónomas del movimiento obrero industrial fue posible por medio de concesiones materiales otorgadas a través de las instancias de mediación institucional, la posibilidad actual de obtención de contrapartidas es bastante más limitada. Algo similar a lo descrito para el ámbito de la producción ocurre con los derechos sociales en el ámbito de la reproducción social; el grado de complejidad burocrática del Estado del capital en crisis desbarata cualquier ilusión reformadora de la gestión de un sistema de representación constituido en función de los intereses capitalistas.

Sin ir más lejos, las claudicaciones de la coalición griega Syriza ante la burocracia de Bruselas dicen mucho de los márgenes reales de acción respecto de las promesas electorales y de las expectativas levantadas entre la izquierda del capital en toda Europa. En otro plano, la gestión realizada por Barcelona en Comú en el Ayuntamiento de Barcelona[6] concuerda con la gestión de la administra-

significativo de la maniobra mediático-comercial fue la reacción ante la falta de un liderazgo que asumiera la representación como interlocutor de la movilización en las plazas. Por eso había que crearlo a toda prisa. Lo que siguió, la formación de Podemos y demás expresiones locales, fue simplemente un proceso de decantación de las tendencias oportunistas ya presentes en las plazas.

[6] Por supuesto, la manera como se lleva a cabo la gestión por parte de la izquierda del capital en muchos casos no es igual a la derecha. Tampoco se trata de negar los logros de Barcelona en Comú en cuanto a fondos destinados a emergencia social, pobreza energética, rehabilitación de viviendas, etc. Sobre lo que se llama la atención aquí es acerca de que tales logros se quedan muy por debajo de las necesidades sociales reales. Y no sirven las excusas y subterfugios verbales de que los cambios estructurales exigen mucho tiempo: esta afirmación es la obviedad históricamente repetida por la izquierda del capital. En el caso de la adquisición de viviendas a bancos, habría que saber en qué condiciones se ha realizado, ya que se trata de viviendas de la Sareb de muy improbable salida en el mercado, o sea, invendibles; sin embargo, para el propio banco representan un coste en seguridad y vigilancia, mantenimiento, impuestos municipales, etc.

ción pública característica de la izquierda del capital en crisis: concesiones en aspectos superficiales de la vida pública mientras se dejan de abordar los problemas medulares de la misma y se evita la confrontación directa con los intereses del capital privado (vivienda pública, contemporización con los grupos corporativos de los sectores turístico, comercial, orden público, etc.). Como ya ocurriera con el acceso del PSOE a las diversas instancias de la Administración (local, autonómica, estatal) a comienzos de los años 1980, la gestión de la izquierda del capital en crisis vuelve a incidir en la política de imagen, mediante algunas mejoras (guarderías, viviendas sociales, etc.) y especialmente mediante la promoción de la fenomenología *cultural* tardocapitalista: megaespectáculos musicales y deportivos, carreras populares, etc.

La dependencia del sistema de partidos[7] y de las instituciones democráticas respecto del capital financiero es algo que se ha venido acentuando con la evolución del sistema de representación política y el coste creciente del mantenimiento de los aparatos (partidos, sindicatos, asociaciones), financiados mediante el generoso crédito bancario.[8] Pensar en una transformación desde dentro del

[7] Con motivo de la formación del gobierno del primer tripartito catalán (PSC, ERC e IC-Els Verds) después de las elecciones autonómicas de noviembre de 2003, algunos representantes de ERC amenazaron con tirar de la manta y hacer públicos los chanchullos (fraudes, destrucción de documentación, etc.) del anterior gobierno de CiU, manifestando su intención de suspender los contratos de obras públicas firmados a toda prisa por el anterior gobierno con algunas de las grandes constructoras españolas y financiados por la banca. Fue suficiente con que los departamentos de comunicación de los principales bancos emitieran notas de prensa con los créditos otorgados a los partidos para que nunca más se volviera a hablar del asunto.

[8] El Tribunal de Cuentas, en 2013, en su informe remitido a los partidos políticos españoles, cifraba en 196 millones de euros las subvenciones públicas recibidas (236 millones euros dos años antes), mientras que la deuda bancaria de los partidos políticos en 2011 era de 270 millones de euros. Por su parte, la financiación de los sindicatos, que no hacen públicas sus cuentas, es un embrollo deliberado donde se mezclan subvenciones del Estado, ingresos por los ERE (Expedientes de Regulación de Empleo), participación en los consejos de dirección de las cajas de ahorro y fondos de formación europeos. La financiación de los aparatos

marco institucional de la administración pública, en cualquiera de sus instancias, es olvidar la naturaleza del aparato administrativo y la trama de intereses de las capas medias y altas del funcionariado y de los técnicos que, en connivencia con los intereses del capital privado, determinan financieramente cualquier iniciativa de gestión. Es una pretensión ilusoria, que solo puede justificar el oportunismo. Una percepción que, en el mejor de los casos, consiste en confundir el poder real y práctico que gestiona la sociedad con su representación institucional.

Una gestión realmente alternativa de la administración pública, en la escala que sea, exigiría como condición previa la disolución de las instituciones precedentes. Es la vieja lección que se repite cada vez con el *entrismo* socialdemocrático en la gestión institucional y que se resuelve indefectiblemente en la verborrea del posibilismo y en las tópicas excusas del realismo político.[9] La administración pública está supeditada a los bancos y empresas subcontratistas de servicios y de obras públicas financiera y técnicamente. Esa sumisión al capital financiero determina las decisiones de los gestores municipales, regionales, etc., en un sentido inequívoco: respetar los intereses de aquel. ¿O acaso alguien puede creer que una corporación municipal adoptará una decisión en la licitación de una determinada obra o servicio en perjuicio de una gran constructora participada por un banco que, a su vez, es el que otorga el crédito para el pago de las nóminas de los funcionarios y empleados públicos?[10]

políticos y sindicales es un elemento más de la trama de corrupción: condonación de deudas por parte de la banca a cambio de «favores», desviación de fondos de formación para financiación del partido o sindicato o hacia el bolsillo de la cúpula dirigente (caso Pallerols en Cataluña, UGT en Andalucía y Asturias, CCOO y su participación en la trama de Bankia...).

[9] Se repite de nuevo con los representantes democráticos de la *nueva política* y su confrontación con la realidad práctica de las cortapisas legales y las triquiñuelas provenientes de las tramas gestoras del funcionariado y de los cuadros técnicos de la administración. El anecdotario acerca de cómo se impone el realismo político en la toma de decisiones en los ayuntamientos sería interminable.

[10] Los chantajes se hacen con guante blanco y en la discreción de los despachos, aunque algunos casos hayan trascendido, como el que se

Incluso desde el punto de vista estrictamente técnico, el margen de maniobra de las administraciones locales está limitado por la dificultad para ofrecer una alternativa que no interrumpa los servicios, simplemente por carecer de los medios y equipos necesarios para ello. El servicio de limpieza, el sistema de suministro de agua potable y la depuración de aguas residuales en cualquier metrópoli comportan un nivel tecnológico y de organización que no es susceptible de improvisación ante una eventual remunicipalización del servicio, ni siquiera cuando se dan contratos con cláusulas abusivas.[11]

Por otro lado, hay un aspecto sobre el que las propuestas de gestión del capital pasan de largo: el hecho de que el capital genera problemas cuya magnitud es irresoluble. La problemática del capital es inabarcable porque su desarrollo conlleva la sobreproducción y el sobredimensionamiento, por eso es un error pensar que puede haber una gestión de la sociedad del capital sustancialmente distinta de la existente. La dimensión —la sobredimensión y la sobreproducción en que se realiza el capital— es determinante en cuanto a las posibilidades reales de resolución de los problemas vinculados a su propio desarrollo. Ni el complejo industrial y de servicios puede ser gestionado de manera coherente con el mantenimiento del ecosistema, ni las aglomeraciones urbanas de acuerdo con criterios de armonización del territorio. Las transformaciones posibles de la sociedad del capital sólo pueden darse de acuerdo con la lógica que rige la producción y acumulación del mismo

refiere al intento de remunicipalización de los servicios de limpieza en Madrid y el chantaje de la empresa concesionaria, que amenazó con retirar de las calles sus vehículos especializados de limpieza urbana. Con ello, dejaría al ayuntamiento sin capacidad de reacción para improvisar un servicio de limpieza de la magnitud que requiere una ciudad como Madrid. Por lo demás, los ayuntamientos son cautivos de la oligarquía financiera empresarial. Una confrontación directa con el sistema bancario supondría ver yugulada la línea de crédito con que opera la administración.

[11] El suministro de agua en Barcelona es un caso, entre otros, de cómo la connivencia entre la trama municipal y las empresas privadas y de titularidad *semipública* levanta contradicciones y conflictos de intereses empresariales en torno al suculento negocio del agua.

que, por otra parte, evidencia sus límites. Una eventual ruptura con tal lógica solo sería posible a partir de la experiencia práctica de dichos límites, que se hacen cada vez más perceptibles y que están en la base de los conflictos sociales que se extienden por todo el mundo.

Si alguna línea de ruptura es concebible, será a través de la gestión autónoma de la comunidad de lucha y resistencia, de la socialidad que se pueda forjar en el marco de la conflictividad. Nunca dentro de las estructuras y formas de representación que son, por su propia definición, formas políticas del capital, cuya función no es otra que la de garantizar la dominación de la clase gestora. Es necesario, por tanto, contemplar esas formas de representación sujetas al desgaste histórico de su condición de formas políticas del capital en crisis. Ese desgaste apunta hacia su obsolescencia, manifiesta en la corrupción y el descrédito.

La recuperación de la tradición de acción directa presente a lo largo del movimiento obrero y que se expresa en las huelgas autónomas es la única opción que puede presentar alguna posibilidad de poner la intervención social en consonancia con el tiempo histórico de la dominación real del capital. La acción directa no es un capricho maximalista sino una línea de autoafirmación que, por eso mismo, entraña la posibilidad de ruptura; es una línea de tensión y autoconstitución desde sí y para sí de la gente que comparte unas mismas condiciones materiales de existencia y que enfrenta los mismos problemas cotidianos.[12] Los que corresponden a su momento histórico.

El tiempo de la socialdemocracia ya no se corresponde con nuestro tiempo, que es el del capital en crisis. La aparente coherencia de la socialdemocracia clásica y la racionalidad reformista que inspiraba a Hilferding y a los partidos socialistas de entreguerras, así como su reformulación de postguerra en el keynesianismo y el modelo de la economía mixta, ya no están a la altura de nuestro tiempo. La evolución de la relación social, que es el capital,

---

[12] La historia del anarcosindicalismo en los tres primeros decenios del siglo XX en España arroja luz suficiente sobre lo que, más que una organización (la CNT con sus corrientes y contradicciones), representaba una *cultura* proletaria.

ha desplazado de la historia presente cualquier atisbo de aquella racionalidad reformadora y humanista. No es, sin embargo, una cuestión teórica o materia de historiadores, sino de márgenes de maniobra del capital que, como podemos comprobar en nuestra vida cotidiana, dejan cada vez menor espacio a la reproducción social. Dicho con otras palabras, el capital cada vez garantiza la reproducción de una menor proporción de la particular mercancía humana que se materializa en la enorme masa de fuerza de trabajo —desempleada— que no tiene salida en el mercado y en el proceso de valorización del capital.

A pesar de todo, la izquierda del capital sigue aferrada a sus ilusiones reformadoras, heredadas del pasado, con la sola diferencia de que su formulación discursiva, que ponía el énfasis en la condición obrera industrial en el pasado, ahora se asienta en la condición consumidora y subvencionada de la ciudadanía, resistiéndose a reconocer que la democracia de los consumidores es materialmente insostenible.

Bancarrota de la democracia

La crisis de la democracia como sistema de representación se expresa en el sesgo totalitario de las sociedades de vieja tradición democrática que, por un lado, utilizan la excusa del terrorismo (ahora parece ser el islámico), amenaza difusa y funcional para el amedrentamiento de masas; y, por otro —y con mayor recorrido—, la coartada de los derechos a la *libre* movilidad y accesibilidad al mercado de los ciudadanos consumidores. Dos coartadas para la criminalización del conflicto laboral y social y para la justificación de las leyes restrictivas de los derechos formales de expresión, reunión y manifestación.[13]

Pero las raíces de la bancarrota de la democracia están en su naturaleza de forma política del capital. En la fase expansiva capitalista, que hacía posible el pacto social del bienestar, la ficción dialógica de la democracia como

[13] La llamada Ley Mordaza, que mejora la función represiva de la legislación homóloga de la dictadura franquista, es un buen ejemplo.

cortina de humo de los antagonismos de clase era funcional al propio desarrollo del capital. Sin embargo, cuando las contrapartidas materiales que atenuaban el antagonismo social empiezan a escasear, también se tambalea la democracia, deja de ser funcional a la acumulación de capital como lo era entonces.

Esta es la realidad presente. La tendencia declinante del modo de reproducción capitalista deja sentir sus efectos sobre su forma política, expresados —con mayor o menor intensidad según los países y su capacidad para ofrecer contrapartidas compensatorias a la población proletarizada— en la degradación y descrédito de las instituciones.

La desregulación generalizada que refleja la ofensiva del capital contra el trabajo y, en general, contra la reproducción social tiene algo que ver sin duda con el creciente distanciamiento de la población —en forma de abstención— respecto del sistema de representación, en tanto esa ofensiva viene envuelta en el nombre de la democracia. La democracia es una categoría que remite a una simulación práctica de relaciones igualitarias fundada sobre una desigual relación de intercambio de la fuerza de trabajo por un salario (o un subsidio). Por eso las transformaciones que tienen lugar en el proceso de producción y realización del capital tienden a abolir las formas democráticas. Lo hacen respecto al asalariado en el nivel de la empresa, al suprimir de hecho — por la imposición de la contratación y el despido libres consagrados por la desregulación del mercado laboral— la formalidad de la negociación y las garantías mínimas de respeto de los acuerdos.

En consecuencia, la democracia resulta, cada vez en mayor medida, un asunto de figuras mediáticas, periodistas, académicos, profesionales de la producción ideológica y funcionarios del sistema de representación sindical y de partidos. Es decir, de aquellos que no padecen la desregulación general del mercado laboral o la padecen de forma atenuada porque tienen *regulados* sus ingresos; al menos, en la cuantía y con la frecuencia suficientes como para erigirse en paladines de la democracia. Ahora bien, la desafección real hacia el sistema de representación política es un síntoma inequívoco de que una parte considerable de

la población no se siente implicada en un modelo de participación política que le es cada vez más ajeno y alejado de sus problemas cotidianos.

Que la zafiedad verbenera a la que ha sido reducido el debate político y el sistema mismo de representación[14] favorezca el mantenimiento de la derecha del capital en los gobiernos es comprensible si se tiene en cuenta la historia de las últimas décadas y el papel que la izquierda ha desempeñado en ella. Son los resultados prácticos de la intervención de la izquierda del capital en el sistema de representación los que inducen la abstención en las elecciones, con una especial incidencia entre los sectores más conscientes de la población proletarizada.[15] Sin embargo, como la izquierda del capital está atrapada en la contabilidad institucional (votos, escaños, comisiones parlamentarias, etc.), es incapaz de comprender las causas de sus frustraciones electorales, ni siquiera de comprender lo más obvio. Si la derecha es la que vota y la izquierda se abstiene, ello es síntoma de que hay una abstención consciente, aunque no se materialice en un antagonismo explícito.

La derecha del capital ha sido históricamente más hábil en tejer redes clientelares y de fidelización del voto, más adecuadas a la forma política del capital en crisis que las de una izquierda desnortada, que le disputa el espacio político perdiendo adhesiones por la izquierda. Solamente cuando la derecha se muestra incapaz de mantener la

---

[14] Que tipos como Felipe González, Aznar, Reagan, Berlusconi, Bush, Rajoy, Trump... alcancen las más altas cotas de las instituciones políticas del capitalismo democrático dice mucho acerca del nivel de degradación de la vida pública y de sus formas de representación.

[15] Los índices de abstención en los procesos electorales de los países capitalistas, que superan por término medio el 25% de los electores, denotan una falta de identificación de una parte de la población con el sistema de representación establecido, lo que supone una relativa preocupación para los demócratas. Aunque en buena medida esa falta de participación electoral se deba a una rutinaria pasividad —la misma de una buena proporción de quienes votan—, conviene no olvidar la abstención *consciente* de segmentos de la población proletarizada con una práctica política que va más allá de la abstención electoral. En este sentido, no está de más mencionar la campaña por el *des-censo electoral* que, aún en su carácter testimonial, es representativa de una desafección práctica.

estabilidad necesaria para la realización del capital, aparece la izquierda como alternativa formal, pasando a ocupar el primer plano de la escena mediática con promesas de cambio. Entonces la *inversión*, es decir, el gasto del capital (público y privado) destinado al mantenimiento del sistema de representación se orienta hacia la opción de izquierda. Es así como el turnismo se hace expresión de la democracia característica del capital en crisis. Aunque el mecanismo turnante se desgasta con la profundización de la crisis hasta el extremo de que la formalidad democrática aparece como una caricatura del orden instituido; un adefesio que comienza a sembrar dudas entre las propias filas de los demócratas progresistas.[16]

Pero trivialidades periodísticas aparte, la quiebra del sistema democrático es inseparable de la quiebra del capital, de la relación social que es el capital. ¿Qué puede significar la democracia para una persona obligada a subsistir en los estratos inferiores de la condición proletarizada en la actual coyuntura de la reproducción social? Para quien enfrenta las condiciones de vida materiales a ras de suelo, en la sociedad del capital en crisis, la democracia es cada vez en mayor medida una abstracción, un juego de representación mediática alejado de su realidad, aunque no por ello ajeno en cuanto a las consecuencias de las decisiones *democráticamente* adoptadas.

La democracia —como, en general, la política—, tematizada como representación, se ha convertido en una mercancía mediático-espectacular de *redes sociales*, tertulias y programas de televisión, de profesionales especializados (profesores, analistas, periodistas, artistas, opinólogos, politólogos, etc.) que son figuras representativas de la sumisión clientelar al orden dominante en su doble vertiente de representación a derecha e izquierda. En la práctica, la democracia es una oportunidad profesional para los aspirantes a gestores de la representación en la misma medida en que es una oportunidad de negocio para las empresas

[16] Con motivo de la elección de Donald Trump como presidente de EEUU, algunos comentaristas a sueldo de los aparatos de propaganda de determinadas facciones del capital *progresista* llegaban a cuestionarse acerca del voto universal de la democracia representativa.

de la producción y comunicación del discurso dominante, incluidos los partidos políticos. A fin de cuentas, estos son también entidades empresariales.

Pero en lo que concierne a la vida del individuo proletarizado, la democracia no es más que una trama de intereses de grupos oligárquicos empresariales constituidos en torno a la Administración pública, con la mediación de profesionales y técnicos cuyas decisiones son legitimadas periódicamente en el proceso electoral. El carácter autoritario y clasista de la democracia, en su materialización práctica, consiste en la adopción de decisiones por una élite político-económica cuyas consecuencias recaen directamente sobre la masa de la población, pero no sobre quienes las adoptan.[17] En su concreción práctica, el sistema democrático está constituido por tramas gestoras en todos los sectores de la actividad económica y de la reproducción social, incluida la representación política, lo que ha dado pie al espejismo de la autonomización de la esfera política simplemente porque se proyecta como una burbuja autorreferencial dentro del espectáculo mediático protagonizado por los profesionales de la representación.

A ello ha contribuido la reactualización del lamentable equívoco que rodea las disquisiciones acerca de la autonomía de lo político. Realizada esa pretendida autonomía de lo político en la autonomía política del sistema de representación —en las instituciones—, se hacen patentes las limitaciones prácticas de la gestión (municipal, estatal): la sumisión estructural del sistema de representación a los intereses del capital privado se materializa en las cuestiones concretas, ya se trate de la recogida de basuras o de la financiación de los sueldos de los funcionarios.[18]

[17] Así, cuando se vacía la caja de pensiones o se establece un plan de empleo que extiende la precarización de las condiciones de vida, los responsables políticos, sindicales y empresariales que determinan esas decisiones no se ven directamente afectados. Sus recursos patrimoniales (propiedades, planes privados de pensiones, cuentas en refugios fiscales, etc.) suelen estar bien resguardados.

[18] ¿Cómo adoptar medidas en materia de vivienda, recalificación de espacios o remunicipalización de servicios, si perjudican los intereses de bancos de los que depende, en último término, el pago de las nóminas de los funcionarios?

La realidad práctica en la que se desarrolla la gestión de la vida material de hombres y mujeres está determinada por la trama político-económica que constituye la estructura administrativa de la sociedad del capital, y no por la representación espectacularizada de esos intereses en torno a liderazgos, partidos o discursos nutridos de citas a propósito de la hegemonía política popular. Es ahí donde se evidencia que la autonomía formal de lo político se realiza como sumisión real de la política al capital.[19] Toda esa retórica acerca de la autonomía de lo político —en su intento de justificar el giro hacia la participación en el orden institucional dominante— acaba por convertirse en mera justificación de la autonomía de los aparatos de representación, que se debaten en sus particulares intrigas, rivalidades y ambiciones personales de profesionales de la gestión,[20] alejados de los problemas reales de quienes enfrentan cada día la vida desde la condición proletarizada.

En ese punto, la lírica en torno a la posibilidad de alcanzar la hegemonía política en el sistema de representación choca con la prosa de las necesidades materiales más perentorias. Y es por eso, también, que cualquier planteamiento acerca de la participación en las instituciones comporta una clara disyuntiva: abandono (autonomía real) o inserción. No puede haber oposición real dentro de la representación formal del capital realizada en la trama administrativa.

En la misma línea, la pretendida nueva política de la izquierda del capital confunde el poder —las relaciones sociales de dominación— con su representación. Porque la representación del poder es, literalmente, eso: una re-presentación[21] de los intereses tramados por

[19] A mediados de agosto pasado, se hacía pública la fusión de las gestoras de fondos de inversión Standard Life y Aberdeen, cuyos activos representaban el equivalente al 70 % del PIB español. Se trata por tanto de una entidad cuyo consejo de dirección acumula tal capacidad de decisión que sobredetermina cualquier iniciativa legislativa dentro del sistema de representación democrática. Y este es solamente un ejemplo.

[20] La deriva de Podemos señala la rápida obsolescencia de la mercancía *nueva política* en el mercado de la representación, hasta acabar exhibiendo de manera patética los rasgos (intrigas, personalismos, compadreos, etc.) característicos de la política de siempre.

[21] Es decir, una re-presentación desviada de la realidad, que la falsea en el sentido de la noción desarrollada por la Internacional Situacionista.

estructuras oligárquicas, donde se conjugan intereses del capital financiero, empresas privadas, profesionales de la mediación con la sociedad civil y altos funcionarios.

La connivencia entre altos funcionarios, representantes políticos y capital que se plasma en los mecanismos de concertación público-privatizada pone de manifiesto la mediación técnica de los funcionarios como complemento necesario de la mediación política del sistema de representación en la gestión de la reproducción social. Legitimar *técnicamente* las decisiones de las tramas político-económicas es una función ineludible para el sistema democrático. Como ocurriera con el sindicalismo (abogados, sociólogos y demás técnicos mediadores) en el ciclo del movimiento obrero industrial, la conflictividad en el ámbito de la reproducción social intenta ser atajada y reconducida con la mediación de técnicos, expertos, asesores, consultores, etc., que son agentes ideológicos y operadores prácticos de los intereses comunes de las tramas gestoras.

La dinámica administrativa no está, por tanto, exenta de la mediación técnica que articula la sociedad capitalista, en general. Por eso el segmento de altos funcionarios con capacidad ejecutiva para dar curso a las decisiones adoptadas por las instancias de representación político-económica juegan un papel discreto, pero decisivo, en la gestión democrática de la reproducción social, desde el orden público hasta las licitaciones de obras.[22]

Una élite falsaria

Una nueva élite se abre paso en el sistema de representación democrática en bancarrota. Asistimos a un cambio

[22] Son los que con sus propuestas técnicamente progresistas y modernizadoras propician la gentrificación de los barrios de las ciudades, preparan el terreno para las inversiones inmobiliarias y marcan las pautas de la especialización de las actividades (turismo). Incluso, desde supuestas posiciones alternativas, se llega a proponer en una ciudad como Barcelona, con una densidad de población de 15.706 habitantes/km^2, la *colmatación* de los inmuebles hasta alcanzar la altura media de la manzana.

generacional, de formas más o menos desenfadadas. Un cambio que, prácticamente, se queda en gestos, limitados apenas al atuendo y el estilo de su re-presentación; gestos que van orientados al mercado mediático, en consonancia con el pragmatismo de la socialdemocracia reconvertida en populismo. Cambios y actitudes que inciden una vez más en lo que cierto sociólogo frankfurtiano definió como *obedecer con las formas de la rebeldía.*

En la reestructuración de las décadas finales del siglo XX, la aparición de la mediación técnica basada en la función de abogados, sociólogos y economistas en los procesos de negociación propios del sindicalismo de concertación, jugó un papel crucial en la desviación de la atención de los problemas de los trabajadores hacia los problemas de la *economía nacional*: el PIB, el IPC y demás categorías de la economía política. Con ello, la negociación sobre las condiciones concretas de existencia de los trabajadores pasaba a manos de especialistas profesionales surgidos de la clase trabajadora y de la clase media profesional, al tiempo que se creaba la ilusión de la cogestión. Fueron la participación activa de los funcionarios sindicales y los técnicos especializados en la gestión de la fuerza de trabajo, la claudicación gradual en las reivindicaciones y la configuración del mercado laboral las que contribuyeron al desarrollo de la estrategia del capital hasta la situación presente.

Pero eso fue posible porque en los países capitalistas desarrollados los efectos más dramáticos del desmantelamiento del Estado de bienestar aún no se dejaban sentir al nivel que lo son actualmente; y porque en los países del sur de Europa la partida de los fondos de la UE paliaba en parte las deficiencias históricas en materia de asistencia social, así como los efectos sobre el empleo de la *integración* de cada país en el marco europeo transnacional. Los fondos europeos permitían crear puestos de trabajo en los servicios (formación, asesoramiento, dinamización social y cultural) y en la construcción de infraestructuras (fondos Feder).

A través de los sindicalistas se introduce la ideología de la economía política —nociones como inflación y competitividad pasan a primer plano— dentro de la clase trabajadora,

de forma similar a como la nueva izquierda del capital da curso a la ilusión de la gestión democrática de la crisis y a la retórica de la autonomía de lo político. Sin embargo, los momentos álgidos de las conquistas sociales y de las expectativas de cambio radical en las relaciones de clase que se han dado en la historia tuvieron como referente la autonomía, es decir, la organización y representación autónoma, desde sí misma y desde sus propios presupuestos culturales, frente a cualquier forma de colaboración con el capital.

Esa es una de las enseñanzas de la historia del movimiento obrero en la sociedad industrial de todo el mundo. Incluso en los momentos más desfavorables, cuando no era posible la derrota revolucionaria de la clase capitalista, la autoafirmación formal de clase —la constitución autónoma del proletariado— era en sí misma una cortapisa desestabilizadora al desarrollo del capital.[23] Llegados a este punto, ya no se trata solamente del problema relativo a la cuota de explotación directa que ejecuta el capital en el proceso productivo, sino también el de la expropiación de la experiencia histórica de la resistencia a la explotación misma. La ocultación o tergiversación del carácter autónomo de la resistencia histórica a la explotación de clase es una forma de expropiación (simbólica, política, etc.).

Pero esa expropiación política que representa la participación en el ámbito institucional capitalista tiene insidiosas implicaciones ideológicas, además de prácticas. *Responsabiliza* formalmente a la población proletarizada, a través de sus representantes en los aparatos de gestión y control del Estado (partidos, sindicatos, parlamentos, ayuntamientos), en la gestión de las consecuencias que acarrean las decisiones de la clase dominante. Así, si nos atenemos a la experiencia más reciente de la izquierda del capital empantanada en la ideología marxista, podemos decir que el marxismo es el último refugio de la burguesía,[24] en tanto constituye el fundamento ideológico de la

[23] La historia del anarcosindicalismo español aporta una prueba elocuente durante el primer tercio del siglo XX, en la medida que su objetivo no era conseguir una determinada cuota de representación en las instituciones, sino mantener una relación de fuerza que se resumía en que «se podía gobernar sin la CNT, pero no contra la CNT».

[24] Echando mano del título de la obra póstuma de Paul Mattick. *Marxism, last refuge of the bourgeoisie?*, Nueva York, M. E. Sharpe, 1983.

izquierda del capital. Pero también puede decirse que es el último recurso que ofrece una mínima credibilidad para enfrentar la gestión de los desastres económicos, sociales y ecológicos ocasionados por la dinámica del capital. Esa es la función de la izquierda del capital en crisis, consecuente con su tradición histórica: asumir la responsabilidad de la gestión del desastre.

Sin embargo, si nos fijamos en la historia reciente de las tendencias autónomas del movimiento obrero, lo que se ponía de manifiesto era precisamente la *irresponsabilidad* de los trabajadores respecto de la coyuntura económica, de las categorías de la economía política y de los problemas tanto de la empresa como de la *economía nacional*. La plataforma reivindicativa resultante de las asambleas no atendía sino a las consideraciones y necesidades enunciadas por los propios trabajadores. No se actuaba en función de categorías como inflación o competitividad, lo cual en sí mismo ya era formalmente una expresión de constitución autónoma frente al capital. Poco importa que las reivindicaciones relativas a las condiciones laborales fueran de naturaleza sindical (salarios, horarios, etc.); el potencial transformador y revolucionario de las luchas autónomas de los trabajadores industriales en los años setenta y ochenta estaba en que tales reivindicaciones eran una expresión autónoma, desde sí y para sí, de la propia clase trabajadora, que las hacía viables a su manera y con sus propios métodos de confrontación, independientemente de cualquier consideración legal.[25]

Por contra, en torno a los movimientos sociales surgidos en la democracia de consumidores, se han dado unos cauces de politización y de formación de una nueva élite mediadora en consonancia con la estructura económica de la sociedad terciarizada, compuesta por profesores y profesionales proletarizados y subempleados, estudiantes abocados al paro y desempleados cualificados, aspirantes

---

[25] Los límites de la negociación y los ritmos y tiempos de la misma venían predeterminados por la dinámica de discusión en las asambleas de fábrica, de manera parecida a como los zapatistas llevaban las conversaciones con el gobierno mexicano *a su ritmo*, para desesperación de los negociadores gubernamentales.

todos a un estatus que la sociedad del capital no puede satisfacer. El movimiento de la indignación en las plazas refleja bien ese sujeto social desde el que emerge una élite mediadora[26] que aspira a representar los intereses de las nuevas capas sociales víctimas de la proletarización intensiva; algo similar a lo acontecido durante la reestructuración capitalista iniciada en los años setenta, cuando la normalización democrática y sindical en los países del sur de Europa dio pie a la emergencia de una élite de funcionarios sindicales y profesionales de la política salidos de la clase trabajadora.

Por lo demás, el tacticismo a que se hacía referencia en páginas anteriores es coherente con la constitución de esta nueva élite de izquierda. Responde a las consecuencias inmediatas de la crisis del capital en el ámbito de la representación y, por tanto, en el plano ideológico e institucional. Es una actitud reactiva, adoptada bajo presupuestos ideológicos que antiguamente se llamaban pequeñoburgueses y que hoy se reafirman en torno a una ambigua noción de clase media propia de la democracia de consumidores.

Con todo, el tacticismo del que adolece la izquierda institucional —su incapacidad para adoptar una perspectiva estratégica de salida del capital en crisis— tiene que ver con una consideración de las relaciones sociales capitalistas que prescinde de su historicidad y, particularmente, de su carácter *acumulativo*. La acumulación no se agota en el aumento del capital expresado en su forma dineraria; el capital es una fuerza histórica acumulativa, expansiva, depredadora de trabajo (actividad sometida) y de la biosfera. La evolución del capital entraña el progresivo aumento de su dimensión, resumida en la expansión geográfica y el progreso. El carácter acumulativo de las crisis cíclicas, que se traduce en el sucesivo aumento de la dimensión de sus efectos destructivos, ha provocado que, en su actual nivel histórico, sobrepase

[26] En este sentido, y aparte de matices críticos, véase la pormenorizada secuencia histórica que, a propósito de la gestación y evolución de Podemos y su chato horizonte táctico, traza Emmanuel Rodríguez López, *La política en el ocaso de la clase media,* Madrid, Traficantes de Sueños, 2016.

cualquier posibilidad de reconducción o redimensionamiento desde su propio marco evolutivo hacia una situación paliativa o correctiva de los desbarajustes de todo tipo que el desarrollo capitalista conlleva. De hecho, la realidad de la crisis de civilización que vivimos —el nivel de acumulación de problemas en todos los órdenes— ya no es abordable mediante la introducción de correctivos (reformas), en tanto su resolución histórica solo es concebible en el colapso. En el pasado, cuando la dominación formal del capital comportaba una problemática económica, política, etc. —*formalmente* abordable dentro de las leyes y categorías del capital— era aún posible el sindicalismo y el reformismo.

La dimensión histórica de la dominación formal del capital aún permitía teóricamente alentar la ilusión de una cortapisa a su desarrollo y la posibilidad de una confrontación ideológica, capaz de adoptar la forma de partidos y sindicatos reformadores o *revolucionarios* (reformistas radicales). Era igualmente posible la ficción de la política como representación y proyección práctica de la gestión del capital expansivo, cuyo cénit histórico vino marcado por el Estado de bienestar y sus formas políticas de agregación social democrática. Se podía aún articular una táctica de intervención social y política que se materializaba prácticamente en conquistas concretas para una parte de la población proletarizada del mundo (sociedad de consumo). Sin embargo, en la actualidad, en la fase de dominación real del capital, su dimensión extensiva e intensiva emplaza a la confrontación *real*, ya que toca aspectos medulares que tienen que ver con la condición humana como especie y no simplemente como sujeto cuya identidad (nacional, laboral, etc.) está definida por el capital. Es por eso que cabe decir que el tacticismo de lo que se presenta como nueva izquierda no es más que un anacronismo cuya posibilidad táctica queda relegada a un margen de maniobra cada vez más estrecho dentro de la creciente magnitud del problema social contemporáneo. La palabrería y la política de siempre —el politiqueo— enseguida empañan la pretendida renovación de proyectos como Syriza, Podemos, Barcelona en Comú, etc. Y es así porque, en última instancia, no es un problema simplemente de personas, de recambio en las instituciones con más eficientes y más honestos gestores de la cosa pública, sino que nos encontramos

ante un problema de mucho mayor calado. Puede decirse que el tacticismo de las nuevas élites expresa su anclaje en un horizonte de crisis ideológica que las limita prácticamente, convirtiéndolas cada vez más en mera caricatura en un devaluado sistema de representación.

En cualquier caso, el posibilismo ciudadanista de la élite emergente —pragmatismo que define el horizonte táctico de su proyecto regeneracionista— se combina con la resistencia a reconocer con todas las consecuencias su propia condición en el proceso de proletarización rampante. Por eso, de la consideración banalizada de la crisis del capital como crisis financiera o meramente institucional, sociológica, cultural, etc., se deriva la banalización de sus prácticas. Al fin y al cabo, el proyecto de regeneración democrática de la izquierda del capital se traduce —en el terreno más prosaico de las condiciones materiales de existencia de esa élite— en una opción profesional; la representación —la mediación— se convierte en una posibilidad de salida profesional para individuos cualificados que, sin opciones en el mercado laboral convencional, encuentran en la política una vía de valorización de sus capacidades. La Administración pública articula un espectro de oportunidades de empleo reales y en diferentes niveles de gestión para una masa de gente cualificada encuadrada en el sistema de representación y gestión de la reproducción social. En definitiva, en el ámbito del trabajo improductivo que corre a cuenta del gasto público, pues esa élite encuentra trabajo como asesora y consultora de partidos, ayuntamientos, comunidades, agentes culturales, gestores de centros cívicos, etc. Y con ello, volvemos a encontrarnos con el aumento del gasto y el déficit público.

Por supuesto, no es algo nuevo, ni históricamente ni en el marco de la izquierda del capital, donde el sindicalismo, por no ir más lejos, ha representado tradicionalmente una vía de promoción profesional y social para la élite o vanguardia mediadora surgida de la clase obrera. En nuestro presente, la escalada de una nueva categoría de gestores y mediadores ya ha perdido cualquier connotación transformadora incluso en el discurso, cada vez más diluido en la confusión ideológica del ciudadanismo.

En resumidas cuentas, no se trata más que de un recambio generacional en las instituciones amparado en vagas promesas. Un recambio que tiene lugar en un contexto de descomposición social que, de un lado, da pie a las excusas de siempre en cuanto a que *se hace lo que se puede*[27] dada la relación de fuerzas en el espacio institucional; y de otro, puede convertirse en una fuente de actividad provechosa para técnicos gestores cualificados y mediadores, de tal modo que incluso la problemática del desempleo, por ejemplo, se convierte en una fuente de empleo.[28]

A medida que la lógica empresarial se implanta en la dinámica de la gestión pública a todos los niveles, el

[27] Es la justificación al uso de los nuevos gestores cuando no cuentan con mayoría en los ayuntamientos, como es el caso de Barcelona. Cuando la izquierda del capital cuenta con mayoría en las instancias de representación, entonces las excusas se orientan hacia las posibilidades limitadas de cambio, invocando el realismo político para no denunciar la sumisión real y práctica de la Administración al capital financiero y a los grupos de presión empresariales. Aunque cualquiera puede poner ejemplos del patetismo de los actuales gestores, el punto culminante lo marcó un ministro socialista, Carlos Solchaga, cuando —en un magistral alarde de cinismo institucional— les dijo a los trabajadores víctimas de la *reconversión* industrial que no tenían más salida que aceptar los dictados del gobierno o hacer la revolución.

[28] Frente a la realidad de hombres y mujeres mayores de 50 años, parados de *larga duración* (más de dos años) que cobran la Renta Activa de Inserción (periodos alternantes de once meses pagados a razón de 426 euros/mes y un año sin cobrar) y con prácticamente nulas posibilidades de inserción en el mercado laboral, desde la Administración se instiga a esa población para que actualice su cualificación mediante una formación y un seguimiento en la búsqueda de empleo, que de no aceptarse significa perder el subsidio. Por supuesto, no hay garantía alguna de empleo para después de la formación, porque el objetivo no es *reinsertar* en el mercado de trabajo a un conjunto de hombres y mujeres que han sido expulsados del mismo por causas estructurales; estas, en el mejor de los casos, solo tienen que ver tangencialmente con los tópicos al uso sobre la formación. Naturalmente, el objetivo no es ese segmento de población difícilmente insertable, sino mantener el empleo público y privado de quienes se encargan de impartir los cursos de formación y del asesoramiento *(coaching)* para la redacción de currículum, aprender a presentarse, etc. Es decir, el negocio del desempleo que crea empleo. Barcelona Activa, «una incubadora público-privada» o, también, «entidad privada municipal», es una muestra elocuente.

hostigamiento a los parados que cobran un subsidio se convierte en una manera de reducir gastos para el sostenimiento del desempleo, lo que mejora la cuenta de resultados de la Seguridad Social, de los gobiernos autónomos, de los ayuntamientos, etc., y consolida la propia función profesional del gestor, además de posibilitar la transferencia de fondos hacia entidades privadas encargadas de la gestión del desempleo (formación, asesoramiento en la búsqueda de empleo, etc.). Conviene recordar, una vez más, que el acceso a las instancias de representación pública también es el acceso a los mecanismos administrativos de la concertación público-privada. Como hemos visto, esta responde a una estrategia de privatización de servicios y constituye oportunidades de negocio tangibles mediante la transferencia de recursos públicos a la empresa privada. De esta manera, la gestión de la descomposición social, aun siendo trabajo improductivo, es una fuente potencial de beneficios económicos para la élite mediadora, como se puede comprobar en cualquiera de los casos de *corrupción* o en las llamadas *puertas giratorias*,[29] que registran el intercambio recíproco de cargos directivos entre representantes políticos y la empresa privada.

[29] Véase Rubén Juste, *Ibex 35: una historia herética del poder en España*, Madrid, Capitán Swing, 2017. Este libro pone nombres y describe maneras de operar de las empresas y la Administración mediante el intercambio de gestores entre ambas (*puertas giratorias*), evidenciando la imbricación del sistema de representación política y el capital empresarial. En este sentido, ejemplifica a día de hoy la función de la política en el negocio (acumulación de capital). Sin embargo, esa apreciación de la trama de intereses políticos y empresariales es solo la forma aparente de la estructura de la acumulación de capital y del problema de la crisis (corrupción, etc.). Al fin y al cabo, esa apreciación en sí misma no apunta mucho más allá y, además, es funcional al sistema de representación y, por tanto, tácticamente útil a la izquierda del capital para legitimar su intervención política regeneradora de la democracia y, con ello, del sistema mismo de representación. Las interpretaciones de la dinámica del capital basadas en los fenómenos del mercado y los movimientos empresariales, bursátiles, especulativos, etc. —como se ha repetido en varias ocasiones— son solo la parte superficial del desarrollo capitalista y no dan pie más que a una intervención táctica.

El embrollo populista

Uno de los rasgos dominantes de nuestro presente es la capacidad del capital en crisis para producir problemas irresolubles en el ámbito de su propia lógica. Así, la acumulación ampliada de capital significa también la acumulación ampliada de problemas en todos los órdenes. De este modo, el desarrollo capitalista lleva a un estado general de desestabilización en el que destacan los desplazamientos masivos de población y el estado de guerra permanente. Estas circunstancias son una consecuencia directa del movimiento del capital, de su acumulación global y de los mecanismos de transferencia de plusvalía hacia los países que concentran la gestión y el consumo. La expulsión de las comunidades indígenas de sus tierras, los cambios hacia el monocultivo, las guerras estratégicas por recursos energéticos (petróleo, uranio, gasoductos, rutas comerciales) y el cambio climático aceleran los desplazamientos de población. Si bien estos han acompañado la implantación del capitalismo y de la sociedad industrial a lo largo de su historia, actualmente han alcanzado un grado que desborda la posibilidad de gestionarlos. Estos son solo algunos exponentes a escala mundial de la imposibilidad de articular soluciones a los problemas que la dinámica social sometida al capital genera.

Por eso mismo, el estado de urgencia actual plantea exigencias que van más allá de la subjetividad activista de la élite mediadora emergente, así como de la vana esperanza en que la sociedad del capital colme las expectativas y promesas dirigidas a la población proletarizada del terciario improductivo. El hecho es que en las sociedades capitalistas desarrolladas, simplemente no hay lugar para tanto artista, creativo, turista solidario, asesores y consultores de los nuevos aparatos de representación, etc. La razón es que no hay excedente de capital —aunque sobre liquidez virtual— en la proporción necesaria para sufragar el gasto que la actividad improductiva y el sistema de representación comportan.

Las acciones simbólico-espectaculares de ese proletariado y sus mismas reivindicaciones —limitadas por

el horizonte del capital y atenazadas en el núcleo de la crisis— se pliegan al ámbito de un posibilismo orientado a poner en marcha mecanismos fiscales, legislativos, etc., que permitan conservar una condición de relativo acomodo en el segmento medio del proceso de proletarización. Algo que hasta ahora ha sido posible gracias a la distribución de la plusvalía generada en el ciclo transnacional del capital, pero que se vuelve cada vez más difícil por las revueltas contra las políticas de austeridad y por la propia evolución de los costes laborales en los países productores, como se ha mencionado a propósito de la deslocalización.

Las condiciones materiales que definen la proletarización imparable de las capas medias de la sociedad terciarizada se acompañan de una conciencia conservadora. Estas capas medias pretenden ser el recambio histórico de la pequeña burguesía tradicional, laminada por el proceso de concentración de capital. Son el estrato social de la sociedad terciarizada que constituye la base social, no consolidada (activistas, militantes, afiliados, votantes), de la nueva izquierda del capital.

La condición proletarizada no asumida de ese segmento social en descomposición entraña una conciencia confusa que se manifiesta en un regeneracionismo ambiguo, donde se mezcla la ideología conservadora del ciudadanismo con el desgastado progresismo[30] de la tradición burguesa del capitalismo ascendente heredado por la izquierda del capital en crisis. Se trata de una muestra de cómo la obsolescencia de la ideología progresista socialdemócrata en los países capitalistas desarrollados acaba por convertirse —con la pretendida nueva política— en otra versión del populismo, adecuada a los parámetros culturales de la sociedad terciarizada en crisis.

[30] Un destacado ideólogo de la izquierda del capital, Josep Ramoneda, en un programa radiofónico de la Cadena Ser del dia 27 de enero de 2017, todavía invocaba —a propósito de un eventual relanzamiento de la izquierda— la necesidad de retomar la idea de progreso que, según él, ha abandonado la izquierda. Se trataría de darle un nuevo contenido para ofrecer expectativas en el marco del sistema de representación.

La dinámica de la crisis emplaza a esa población, sin embargo, a aumentar la cuota de riesgo para conservar cada vez menos. Hasta ahora, el conservadurismo del activista de la sociedad terciarizada estaba marcado por su condición subvencionada, por su integración en la esfera del trabajo improductivo o por su simple condición superflua de desempleado. A esa situación correspondía una determinada forma de conciencia de clase, definida por el oportunismo, consistente en aprovechar las cada vez más escasas posibilidades de promoción en el ámbito de la representación y de la oferta pública de empleo. A diferencia de la clase obrera industrial, donde la huelga, por sí misma, al interrumpir el proceso de producción, circulación y realización de capital, cuestionaba prácticamente la estructura de la sociedad, al tiempo que ponía en juego —tendencialmente— sus propias condiciones de existencia; los nuevos movimientos muestran una subjetividad activa en lo simbólico testimonial e institucional que no implica tendencia de ruptura, ni siquiera formal, con la estructura de la sociedad del capital. Es lo que han puesto de manifiesto tanto el 15M como la *nuit debout* parisina.[31]

Esa es la contradicción que subyace en la población proletarizada de la democracia de consumidores. Esa es la forma aparente del conflicto social en la fase de dominación real del capital, que lleva a considerar de forma desviada —falseada— la conflictividad social. Esta comparece bajo la forma del ciudadanismo, nacionalismo o populismo, es decir, bajo formas ideológicas que —con fines instrumentales— privilegian la construcción de identidades y la agregación social sobre la base de categorías vinculadas a la mercancía (sujeto consumidor), el fetichismo histórico (sujeto nacional) y la identidad imaginada (pueblo).

Sin embargo, la razón del estancamiento de las formas políticas de la pretendida nueva izquierda hay que buscarla en la fundamentación de su propia identidad sobre

[31] Véase, por ejemplo, dos perspectivas diferentes de la movilización en: G. Soriano y Nicole Thé, *Printemps 2016: un mouvement inattendu* y Alèssi dell'Umbria, *Le monde ou rien. Remarques sur l'agitation sociale en France au printemps 2016*. Disponibles en https://artilleriainmanente.noblogs.org/post/2017/02701/el-mundo-o-nada

la base de la actualización de categorías prohijadas en anteriores fases de la dominación del capital. Este estancamiento es consustancial a una falta de reconocimiento de la identidad real de la condición proletarizada de mujeres y hombres cuya existencia cada vez depende menos de sí misma y más de las vicisitudes del proceso de acumulación de capital. Ahí radica la condición conservadora de la nueva ideología política, que se proyecta en la referencia vaga a un pueblo cuya agregación se articula en relación con la mercancía y su inserción en el mercado, es decir, a su condición de ser predominantemente ciudadanos consumidores. Perder la referencia de clase proletarizada en favor de una categoría tan vaga como el pueblo, la multitud o la masa de gente que no pertenece estrictamente a la élite dominante comporta una falsificación del conflicto social que solo puede responder a un interés instrumental: obtener votos y cuota de representación en el aparato del Estado. El oportunismo de siempre revestido de una retórica más o menos actualizada, pero con efectos cada vez más limitados.

Esa incapacidad para ir más allá del *pueblo* constituye precisamente el talón de Aquiles de la élite emergente del proceso de proletarización. Constituida como la aristocracia intelectual del populismo de izquierda, esta élite no pude concebir la condición humana proletarizada más que como pueblo, gente, como *masa*, en fin, sin capacidad para autoconstituirse como sujeto social. Es ahí donde el populismo de derecha y de izquierda convergen en una misma tradición cultural burguesa, de clase, elitista, que solo contempla la condición proletarizada como masa ciudadana a la que hay que halagar con las promesas que supuestamente quiere escuchar en cada concurso electoral y atizar su consumo con mercancías culturales (fiestas populares, conciertos, turismo, etc.). Pero la problemática de la sociedad del capital —en virtud de la dimensión alcanzada por las contradicciones del desarrollo capitalista— está cada vez más alejada de su representación política. Para enfrentar críticamente la realidad de las transformaciones recientes del capital —sin subterfugios posmodernos ni retórica regeneracionista— es inútil cualquier elaboración teórica de un nuevo sujeto transformador

que, por lo demás, solo podrá surgir en la conflictividad y atendiendo a las implicaciones de la terciarización y del posible antagonismo social que conlleva.

Las ambigüedades de la práctica y del discurso de la nueva izquierda —su versión ciudadanista del populismo— significan un alejamiento de la tradición social transformadora de clase y se alinean con la tradición histórica de la revolución burguesa y su invocación del ciudadano. Aunque su profesión de fe ideológica acuda a referencias humanistas verbalmente socializantes, entronca con las propuestas históricas negacionistas del carácter radicalmente de clase que define la conflictividad social en la sociedad capitalista. Diluir la condición proletarizada tras la vaga identidad de la ciudadanía o del pueblo es, en el mejor de los casos, una devaluación intelectual deliberada de los aspirantes a gestores del derrumbe. Reactivar nociones tan insidiosas como *ciudadano* o *pueblo* no aporta sino más confusión a la ya profusamente inducida desde los medios audiovisuales de formación de opinión. Un acto más de expropiación, esta vez en el plano real y simbólico, de la identidad vinculada a la condición proletarizada.

El fascismo surge, entre las dos guerras europeas del siglo XX, del proceso de proletarización masiva de una pequeña y mediana burguesía que se convierte en residual para la dinámica de concentración de capital que se produce en ese periodo; el ciudadanismo de la izquierda renovada del capital[32] responde, en los países capitalistas, a la fase

---

[32] Por supuesto, sería una trivialidad demagógica poner en el mismo rango el populismo chavista en Venezuela, el de Le Pen en Francia, el de los neonazis alemanes, austriacos, nacionalistas flamencos, así como el de Podemos o su homólogo catalán Barcelona en Comú. Obviamente, no son formalmente homologables, como tampoco lo es la subjetividad que subyace en sus seguidores. Lo que aquí se pretende poner de relieve es el hecho de que todos ellos son respuestas a una misma circunstancia de crisis del capital; aunque diferenciadas, tienen el denominador común de su alejamiento de la tradición de clase, rupturista, igualitaria, revolucionaria, de la población proletarizada. También se quiere señalar que son alternativas desde presupuestos de gestión del capital, ya sea en la versión humanista de Podemos, como en la brutal y xenófoba del Frente Nacional francés, la Alternativa para Alemania o los renovados nacionalismos europeos. En definitiva, son

de proletarización intensiva de la reestructuración, cuyas consecuencias más palpables son la quiebra del Estado de bienestar y de la democracia de consumidores. Es en este sentido en el que hay que abordar el fenómeno ascendente de los engendros políticos de la crisis del capital (los partidos xenófobos de Francia, Alemania, Holanda, Flandes, Austria, etc.) y preguntarse en qué medida han sido precisamente la pasividad inducida por las urnas legitimadoras de la democracia de consumidores y la inhibición de masas a través de la vía institucional las que han propiciado el caldo de cultivo de la fenomenología populista de derecha.

En cualquier caso, la deriva populista de la izquierda la pone, una vez más, a remolque del capital y, concretamente, de sus manifestaciones políticas más aberrantes. Si tradicionalmente ha sido meramente reactiva (antifascista) porque su adscripción al marco de la representación política no daba para más, en la actualidad se debate contra un espectro que, como antaño el fascismo, es funcional al papel de la izquierda en el sistema de representación capitalista. La izquierda juega el papel de alternativa política formal al populismo de derecha, pero resulta completamente estéril en cuanto a su intervención transformadora sobre el proceso de reproducción social. Por eso, ocultar que los periodos de crisis de acumulación de capital se corresponden igualmente con la crisis de sus formas de representación no es solo una irresponsabilidad moral e intelectual, sino un empecinamiento en repetir errores del pasado. No abordar la crítica de la democracia como forma política del capital en crisis y elevarla además a único horizonte posible (totalitarismo democrático) supone, precisamente, dejar en manos de las fuerzas emergentes del capital en crisis y de sus expresiones populistas más perversas la iniciativa de la movilización social.

Puesto que, en la práctica, la democracia es una forma política del capital, es asimismo una forma instrumental a los movimientos xenófobos, nacionalistas y racistas,

diferentes respuestas a la crisis del capital desde dentro del capital, como lo fueron en el periodo comprendido entre las dos guerras mundiales el fascismo/nazismo, el capitalismo liberal y el capitalismo de Estado (*socialismo real*).

emergentes con el capital en crisis. Una buena muestra de ello fue el final de la república de Weimar, que dio paso a una de las más abominables expresiones políticas del capital: el nazismo. Ciertamente, Hitler y su cohorte de sicarios fueron aupados al gobierno con la financiación del capital industrial alemán, pero contaron con la legitimación formal de las urnas y la adhesión popular en torno a un programa de recuperación de la *economía nacional*. La supuesta consistencia del populismo de derecha estriba precisamente en que lleva la simplificación del razonamiento hasta sus últimas consecuencias, anulándolo tras las verdades aparentes de la obviedad, ya se trate de refugiados o migrantes (*no se puede acoger a millones*) o del desempleo (*primero los del país*). Las obviedades dan pie a consignas que, en realidad, son falsos razonamientos que proliferan para esconder las preguntas fundamentales: por qué hay migrantes, refugiados y guerras; cuáles son sus consecuencias (beneficios) a lo largo de la cadena de acumulación transnacional de capital; y qué papel juegan nuestros países y nosotros mismos como sujetos de la democracia de consumidores.

Frente a ello, el populismo de izquierda muestra sus debilidades echando mano de la gastada retórica antifascista o de la simple argumentación moralizante, escudada tras la afirmación de una noción como la democracia, cuyo significado está cada vez más difuminado y desacreditado. Conviene recordar que en nombre de la democracia —y mediante procedimientos democráticos— se construyen criminales vallas y muros antimigrantes y se ponen en práctica políticas xenófobas, exactamente igual que se imponen reformas laborales o se procede a la criminalización de la disidencia política.

La ventaja del populismo heredero de la tradición nacional-fascista respecto del populismo de izquierda consiste en que el primero es capaz de acometer supuestas soluciones (leyes xenófobas, construir vallas y muros) adaptadas a las realidades aparentes de la crisis del capital. Estas «soluciones» son funcionales, en su perversa y cruel simplificación, al ámbito de la representación y del electorado amedrentado de la democracia de

consumidores. Por su parte, el populismo de izquierda se limita a presentar batalla en el terreno de la representación y del pragmatismo institucional. Se trata de captar el voto —añadiendo, si cabe, más confusión— disputando la adhesión de la *gente* o del *pueblo* al populismo de derecha. Incluso en el ámbito de la representación cada vez hay menos diferencias entre los programas de los partidos políticos, lo que lleva a pensar en un síntoma inequívoco del agotamiento histórico de la política como representación.

La irrupción del populismo hay que entenderla como un síntoma de los límites históricos de la democracia. Pero quedarse en esa constatación sería permanecer en las coordenadas de la representación; por eso la crítica del populismo como desviación ideológica de masas, exige una reflexión que tome como punto de partida las condiciones materiales de existencia en la sociedad del capital en crisis. Será posible entonces articular un marco de crítica e intervención estratégica que permita comprender la naturaleza de las guerras, los refugiados, las migraciones, etc.; cuál es su conexión concreta con nuestro modo de vida, qué relación guardan las guerras y esas corrientes de refugiados con el mantenimiento de la democracia de consumidores. A pesar de todas las mediaciones y desviaciones ideológicas, el trabajo, el desempleo y el consumo de cada individuo concreto de la democracia de consumidores están insertos de forma mucho más directa de lo que aparentemente pueda parecer en el proceso global de acumulación de capital. Es el mismo proceso que provoca las guerras, las migraciones económicas y los refugiados.

La interdependencia a todos los niveles funcionales y territoriales del proceso de reproducción social a caballo de la acumulación de capital —que hace que, por ejemplo, el precio del arroz en Guatemala dependa de las maniobras especulativas en Wall Street— comporta la puesta en juego de múltiples variables con un impacto encadenado (lineal y reticular). Es así como conflictos localizados en un sector (puertos) o en un segmento social (*banlieues*) o territorio (indígenas en defensa de sus tierras) definen, además de una complejidad creciente de la gestión del desorden mundial, también la posibilidad de una comprensión estratégica de

los conflictos en cuanto a sus formas, contenidos y repercusiones. Esos conflictos obligan a cambios en los planes capitalistas que representan costes añadidos y, a fin de cuentas, agravan la caída global de los beneficios.

Desentrañar esa linealidad y ponerla en el primer plano de la discusión política es una tarea de la crítica del capital que permite superar realmente las verdades obvias del populismo xenófobo, aunque para ello sea necesario proceder a una interpelación incómoda acerca de cómo las condiciones materiales de la existencia individual dependen de las condiciones generales de reproducción social y, en consecuencia, de la acumulación mundial de capital. Con ello, se trata de abordar las implicaciones existentes entre las condiciones de vida en nuestras democracias de consumidores y las guerras[33] e iniciativas expropiadoras de agua, tierras, etc., en el marco de la economía global.

Claro que esa interpelación no arrojaría rentabilidad alguna desde el punto de vista de la representación (votos), porque no daría juego en las disputas populistas por la subjetividad ciudadana forjada en la democracia de consumidores. Más bien al contrario, apuntaría a poner en cuestión esa subjetividad como resultado de la dominación real del capital. Entre tanto, la izquierda del capital sigue lanzando sus cantos de sirena con promesas de crecimiento y de buena gestión del colapso, al tiempo que nos vamos deslizando lenta pero inexorablemente por el tobogán de la implosión social. Las condiciones materiales de la reproducción social del capital en crisis suponen en la actualidad un salto evolutivo respecto de las que hicieron posible la escalada e implantación del fascismo. Su reflejo son las formas políticas correspondientes al totalitarismo democrático, propias de la afirmación real y *total* del capital y de la mercancía en la democracia de consumidores. El totalitarismo democrático no comparte las características formales de la brutalidad explícita del fascismo histórico. Los prejuicios (xenofobia, racismo y discriminación

---

[33] Véase Colectivo Gasteizkoak, *Estas guerras son muy nuestras. Industria militar vasca,* Tafalla, Txalaparta, 2016. Un documentado ensayo de *nuestra* participación en las guerras que devastan el planeta.

cultural) y las formas de violencia explícita (represión de la disidencia política) e implícita (marginación, exclusión, humillación) se encuentran legitimadas por el reiterado ejercicio electoral y el recurso al eufemismo y la hipocresía consustanciales a la subjetividad ciudadanista políticamente correcta.

En cualquier caso, la profundización de la tendencia a la proletarización de las profesiones y funciones sociales vinculadas al Estado de bienestar emplaza —en la confrontación con el capital— a romper con el espejismo de las representaciones y de las mediaciones, toda vez que la inmensa mayoría de la población proletarizada no satisfará nunca sus expectativas y aspiraciones sociales ni personales en el marco de la democracia de consumidores. Además, cada vez son menos las contrapartidas materiales que la población proletarizada puede recibir en el marco de la reproducción social, según ponen de manifiesto los informes de las organizaciones filantrópicas. A pesar de todo, la acumulación de capital requiere de una mínima agregación y adhesión que legitime el orden social dominante.

En este terreno se abre una nueva línea de resquebrajamiento social, apreciable en el recurso al estado de paranoia securitaria (terrorismo, islamismo, migración) como elemento de agregación social. Todo ello, al mismo tiempo que se estrechan las posibilidades de subsistencia para una parte cada vez mayor de la población. Así se muestra la fragilidad real de la democracia de consumidores. Fragilidad no solo en lo que se refiere al eventual peligro terrorista, sino en cómo la seguridad sustituye las contrapartidas materiales para una población —atemorizada y empobrecida— que, por otra parte, sigue constituyendo la base social necesaria de la democracia de consumidores que realiza el capital.

Es esa situación la que hace que, cuanto más se perfilan líneas potenciales de ruptura en la realidad social, más clara resulta la futilidad de algunas facciones del nuevo proletariado encuadrado en la denominada nueva política que se empeña en la obtención de una cuota de representación institucional que nada tiene que ver con

la comprensión real y práctica de la sociedad capitalista, de sus contradicciones y de sus posibilidades de supervivencia. Mientras un número cada vez mayor de hombres y mujeres se ven reducidos a mera fuerza de trabajo excedentaria, aún se alimenta la ilusión de la alternativa capitalista a la crisis por parte de la élite más cualificada de esa población, compuesta por jóvenes profesionales precarizados que aspiran a gestionar la reproducción social desde las instituciones del capital.

Estas son, no obstante, solo promesas para un tiempo nada prometedor. En ausencia de una perspectiva clara de ruptura, ni siquiera hay lugar, por la vía muerta donde transita el institucionalismo, para una reforma significativa de la producción y redistribución de la riqueza. La dinámica del capital en la integridad de su ciclo (producción, circulación y realización) estrecha progresivamente los márgenes de maniobra en cada fase del mismo. En ese sentido, nada cabe esperar de la evolución del capital si no es un empeoramiento progresivo de las condiciones de existencia humanas y del planeta. Si existe alguna posibilidad de no sucumbir al desmoronamiento de la sociedad capitalista, solo podrá consistir en la autoconstitución de la población proletarizada bajo presupuestos realmente antagonistas, es decir, mediante la transformación de sus condiciones materiales de existencia desde sí misma y para sí misma, y no desde planteamientos meramente verbales, discursivos, simbólicos o institucionales.